

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

##### **1. Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Peningkatan Nasabah di BTM An-Nuur Karangrejo Tulungagung dan BMT Muamalah Tulungagung**

Sesuai dengan hasil pengujian hipotesa maka dinyatakan ada pengaruh kualitas layanan terhadap peningkatan nasabah di BTM An-Nuur Karangrejo Tulungagung dan BMT Muamalah Tulungagung. Mengacu dari hasil pengujian statistik dan kajian teori yang dilaksanakan, penting bagi pihak BTM An-Nuur Karangrejo dan BMT Muamalah Tulungagung untuk menjaga kualitas layanan agar mampu menjaga stabilitas peningkatan jumlah nasabahnya.

##### **2. Pengaruh Strategi Pemasaran terhadap Peningkatan Nasabah di BTM An-Nuur Karangrejo Tulungagung dan BMT Muamalah Tulungagung**

Sesuai dengan hasil pengujian hipotesa maka dinyatakan ada pengaruh strategi pemasaran terhadap peningkatan nasabah di BTM An-Nuur Karangrejo Tulungagung dan BMT Muamalah Tulungagung. Sehingga penting bagi pihak BTM An-Nuur Karangrejo dan BMT Muamalah Tulungagung untuk terus menerapkan strategi pemasaran yang baik, agar terus terjadi peningkatan jumlah nasabah dan meningkatkan profitabilitas bagi perusahaan.

### **3. Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Strategi Pemasaran Pemasaran Secara Bersama-Sama terhadap Peningkatan Nasabah di BTM An-Nuur Karangrejo Tulungagung dan BMT Muamalah Tulungagung**

Sesuai dengan hasil pengujian hipotesa maka dinyatakan ada pengaruh kualitas layanan dan strategi pemasaran terhadap peningkatan nasabah di BTM An-Nuur Karangrejo Tulungagung dan BMT Muamalah Tulungagung. Dalam konteks penelitian ini yaitu menyatakan bahwa kualitas layanan dan strategi pemasaran mampu memberikan pengaruhnya terhadap peningkatan jumlah nasabah. Sehingga penting bagi perusahaan untuk terus mengembangkan berbagai potensi perusahaan untuk meningkatkan jumlah nasabah yang akan memberikan keuntungan terhadap profitabilitas BTM An-Nuur Karangrejo dan BMT Muamalah Tulungagung.

#### **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian di atas, maka peneliti memberikan saran, yaitu sebagai berikut:

##### **1. Bagi Lembaga**

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk BTM An-Nuur Karangrejo Tulungagung dan BMT Muamalah Tulungagung, serta dijadikan bahan masukan untuk mempertahankan para nasabah lama maupun menarik nasabah baru. Dimana BTM An-Nuur Karangrejo Tulungagung dan BMT Muamalah Tulungagung harus terus meningkatkan kualitas pelayanan diantaranya keandalan, daya tanggap dan

empati, begitupun dengan strategi pemasaran juga harus ditingkatkan serta meningkatkan kepercayaan terhadap nasabah.

## 2. Bagi Akademis IAIN Tulungagung

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan dapat dijadikan bahan referensi atau rujukan yang mengenai kualitas layanan dan strategi pemasaran. Khususnya untuk pengembangan jurusan Perbankan Syariah dan tambahan pustaka di perpustakaan IAIN Tulungagung.

## 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dengan adanya penelitian ini diharapkan bisa dijadikan sebagai bahan acuan atau bahan pertimbangan untuk mengembangkan penelitian selanjutnya. Oleh karena itu, peneliti menyarankan agar penelitian selanjutnya memperluas kajian dalam variabel dalam penelitian ini. Kajian penelitian ini dilaksanakan pada sisi asosiatif atau menguji hubungan. Guna pengembangan penelitian selanjutnya dengan objek dan variabel yang sama, bisa dipergunakan untuk menguji dari sisi perbandingan atau uji komparasi dari kedua lembaga yang diteliti ini.