

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dengan melihat hasil penelitian yang telah dibahas mengenai pengaruh bauran pemasaran, etika bisnis Islam, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan nasabah memilih BMT Sahara Tulungagung, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil pengujian hipotesis diperoleh bahwa bauran pemasaran berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah BMT Sahara Tulungagung. Semakin baik bauran pemasaran yang diberikan maka semakin banyak pula minat nasabah yang akan memilih di BMT Sahara Tulungagung.
2. Hasil pengujian hipotesis menunjukkan adanya pengaruh yang positif dan tidak signifikan pada variabel etika bisnis Islam terhadap keputusan nasabah memilih BMT Sahara Tulungagung. BMT Sahara Tulungagung harus mengambil langkah yang tepat dalam melakukan etika bisnis Islam supaya dapat meningkatkan keputusan nasabah untuk memilih BMT Sahara Tulungagung.
3. Hasil pengujian hipotesis diperoleh bahwa kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah di BMT Sahara Tulungagung. Semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan kepada

nasabah maka semakin meningkat pula keputusan nasabah yang akan memilih di BMT Sahara Tulungagung.

4. Hasil pengujian hipotesis diperoleh bahwa bauran pemasaran, etika bisnis islam, dan kualitas pelayanan secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah memilih BMT Sahara Tulungagung. Hal ini membuktikan bahwa ketika bauran pemasaran, etika bisnis islam, dan kualitas pelayanan dilakukan dengan baik secara bersama-sama maka akan mempengaruhi terhadap keputusan nasabah memilih BMT Sahara, sehingga akan meningkatkan keputusan nasabah memilih BMT Sahara Tulungagung.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi akademik

Untuk memperkaya literatur di perpustakaan IAIN Tulungagung, dan dijadikan tambahan khazanah keilmuan dibidang perbankan syariah yang berkaitan dengan bauran pemasaran, etika bisnis islam, dan kualitas pelayanan serta keputusan nasabah.

2. Bagi lembaga keuangan mikro syariah

BMT Sahara Tulungagung sebagai lembaga keuangan mikro syariah:

- a. Agar rasa kekeluargaan lebih ditingkatkan sehingga akan meningkatkan intensitas nasabah dalam bertransaksi ke BMT Sahara Tulungagung.
- b. Agar produk-produk yang sudah ada dapat dipertahankan kualitas serta dapat menambah produk yang lebih bervariasi guna memenuhi kebutuhan nasabah yang semakin meningkat.

3. Bagi peneliti yang akan datang

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan penelitian terutama berkaitan dengan bauran pemasaran, etika bisnis Islam, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan nasabah memilih BMT Sahara Tulungagung.

Terkait dengan teknik penelitian ini adalah dengan menggunakan teknik pengambilan sampel secara acak karena adanya keterbatasan waktu penelitian. Dalam hal ini sasaran penelitian tidak terfokus pada nasabah yang menikmati bauran pemasaran, etika bisnis Islam, dan kualitas pelayanan secara baik. Sehingga hasil penelitian masih belum bisa sejalan dengan teori yang sudah ada. Untuk itu, peneliti selanjutnya dapat melakukan penelitian yang lebih terfokus pada variabel-variabel tersebut agar hasil yang didapatkan lebih akurat dan sejalan dengan teori yang sudah ada.