

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan dari bab-bab sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Tabungan Haji Pada Bank Cimb Niaga Syariah Jepara secara parsial, variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah tabungan haji Bank Cimb Niaga Syariah Jepara. Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai t -hitung sebesar $3,462 > t$ -tabel $2,03693$ dan nilai signifikansi dari variabel kualitas pelayanan sebesar $0,002 < 0,05$. Hasil penelitian ini menguatkan penelitian terdahulu dikarenakan pada hasil penelitian oleh Wakhidatul Ardiyah (2019) yang berjudul “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kualitas Produk Tabungan Haji Terhadap Kepuasan Nasabah pada Bank BRI Syariah KCP Demak”, menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara variabel kualitas pelayanan terhadap kepuasan nasabah tabungan haji.
2. Pengaruh Keamanan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Tabungan Haji Pada Bank Cimb Niaga Syariah Jepara secara parsial, variabel Keamanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah tabungan haji Bank Cimb Niaga Syariah Jepara. Hal ini dapat dibuktikan bahwa nilai t -hitung sebesar $2,986 > t$ -tabel sebesar $2,03693$ dan nilai signifikansi dari variabel keamanan sebesar $0,005 < 0,05$. Pada hasil penelitian ini menguatkan hasil penelitian terdahulu oleh Putri Balqis (2020) yang berjudul “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Produk Dan Keamanan Terhadap Kepuasan Nasabah Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Pekalongan Ponolawen”, menunjukkan bahwa keamanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kepuasan nasabah.
3. Pengaruh Pemasaran Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Tabungan Haji Pada Bank Cimb Niaga Syariah Jepara secara parsial, variabel pemasaran berpengaruh

positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah tabungan haji Bank Cimb Niaga Syariah Jepara. Hal ini dapat dibuktikan bahwa nilai t -hitung sebesar 5,33 > t -tabel sebesar 2,03693 dan signifikansi dari variabel pemasaran sebesar 0,598 > 0,05. Pada hasil penelitian ini menguatkan penelitian terdahulu oleh Salman Al Farisi yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji di Masa Pandemi Pada Bank BTN Syariah Cabang Yogyakarta”, menunjukkan hasil penelitian yang berpengaruh positif dan signifikan pada variabel pemasaran terhadap produk tabungan haji.

4. Kualitas Pelayanan, Keamanan dan Pemasaran Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Tabungan Haji Pada Bank Cimb Niaga syariah Jepara secara simultan, berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah tabungan haji pada Bank Cimb Niaga Syariah Jepara. Hal ini didapatkan dari hasil nilai f -hitung sebesar 17,169 > dari nilai f -tabel sebesar 2,89. Dan diketahui bahwa nilai signifikansi output tersebut sebesar 0,000 < dari 0,05. Pada hasil penelitian ini juga menguatkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Putri Balqis, sebab pada hasil penelitiannya menunjukkan bahwa pengaruh kualitas pelayanan, produk dan keamanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah.

B. Saran

1. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, menunjukkan bahwa kualitas pelayanan, keamanan dan pemasaran berpengaruh terhadap keputusan nasabah. Berdasarkan hal itu, maka peneliti dapat memberikan saran pada Bank Cimb Niaga Syariah agar tetap meningkatkan sistem layanan yang sudah ada saat ini, misalnya dengan memberikan layanan berbasis teknologi digital serta diarahkan oleh layanan SDM yang mumpuni pula, sehingga dapat membuat nasabah merasa lebih puas dan semakin loyal terhadap Bank Cimb Niaga Syariah Jepara.
2. Dalam hal pemasaran, peneliti memberikan saran kepada Bank Cimb Niaga Syariah Jepara agar tetap berusaha memasarkan produk tabungan haji secara menarik lewat media cetak tulis ataupun media sosial agar dapat tertuju

sampai pelosok kota sampai pelosok desa. Dengan begitu nantinya masyarakat luas akan lebih tau bahwa di Bank Cimb Niaga Syariah Jepara juga melayani tabungan haji. Sehingga, dengan adanya pemasaran yang efektif tersebut maka akan memicu nasabah Bank Cimb Niaga Syariah Jepara untuk berpartisipasi di dalamnya.

3. Peneliti memberi saran kepada Bank Cimb Niaga Syariah Jepara untuk membuat perencanaan yang berkaitan dengan pengenalan produk dan jasa tabungan haji kepada masyarakat luas di desa ataupun di kota, misalnya dengan menerapkan sistem layanan tabungan keliling supaya tabungan haji bank Cimb Niaga Syariah dapat diketahui oleh masyarakat luas.
4. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan agar menambah indikator penelitian, seperti variabel kepercayaan, kemudahan pelayanan, lokasi ataupun variabel lainnya. Selain itu penelitian selanjutnya dapat menambah jumlah responden yang digunakan, dengan harapan jumlah data yang lebih banyak akan menghasilkan analisa yang akurat.

