

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti mengenai pengaruh pelayanan prima dan promosi terhadap keputusan nasabah dalam membuka tabungan haji iB Ar Rahman di Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil perhitungan pada bab sebelumnya, secara parsial terdapat pengaruh antara variabel pelayanan prima dan promosi terhadap keputusan nasabah dalam membuka tabungan haji iB Ar Rahman. Data yang telah dikumpulkan oleh peneliti untuk variabel pelayanan prima, diketahui bahwa pelayanan prima memiliki probabilitas signifikansi sebesar 0,000 yang mana lebih rendah dari tingkat kepercayaan 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ) dan variabel pelayanan prima memiliki t hitung sebesar 4,649 lebih besar dari t tabel yaitu 1,986. Sehingga  $H_0$  ditolak, jadi secara parsial diperoleh hasil bahwa terdapat pengaruh antara pelayanan prima terhadap keputusan nasabah dalam membuka tabungan haji iB Ar Rahman. Pada variabel promosi juga memiliki probabilitas signifikansi yaitu 0,000 yang lebih rendah dari tingkat kepercayaan yaitu 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ), kemudian pada variabel promosi memiliki t hitung yaitu 7,870 yang lebih besar dari t tabel 1,986. Sehingga  $H_0$  ditolak, maka secara parsial diperoleh hasil bahwa terdapat pengaruh antara

promosi terhadap keputusan nasabah dalam membuka tabungan haji iB Ar Rahman.

2. Berdasarkan hasil perhitungan pada bab sebelumnya, terdapat bahwa secara simultan variabel pelayanan prima dan promosi mempunyai probabilitas signifikansi yaitu sebesar 0,000 yang lebih rendah dari tingkat kepercayaan 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ) dan memiliki f hitung sebesar 86,097 lebih besar dari f tabel yaitu sebesar 3,097 ( $86,097 > 3,097$ ). Sehingga  $H_0$  ditolak yang mana artinya secara simultan diperoleh hasil bahwa terdapat pengaruh antara variabel pelayanan prima dan promosi terhadap keputusan nasabah dalam membuka tabungan haji iB Ar Rahman di Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan.

## **B. SARAN-SARAN**

Berdasarkan dengan hasil penelitian yang dilakukan, beberapa saran yang dapat peneliti sampaikan yaitu:

1. Bagi Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan
  - a. Penelitian ini diharapkan agar Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan berupaya agar untuk lebih meningkatkan lagi sistem pelayanan prima yang baik di mata publik/ masyarakat agar semakin meningkatkan kepercayaan baik dari nasabah maupun mitra bisnis terhadap Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan.

b. Penelitian ini diharapkan bagi pihak Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan agar lebih meningkatkan strategi promosi yang lebih tepat terhadap produk tabungan haji iB Ar Rahman, terutama meningkatkan sarana promosi periklanan melalui media elektronik seperti televisi karena cakupan promosi melalui televisi sangat luas sehingga Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan dapat mempromosikan produk jasanya kepada segmentasi yang telah ditargetkan.

## 2. Bagi Akademisi

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu tambahan referensi mengenai keputusan nasabah dalam membuka tabungan haji bagi penelitian selanjutnya.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu pertimbangan untuk masyarakat luas dalam membuka tabungan haji.
- c. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan dalam mengembangkan dan melanjutkan penelitian bagi peneliti selanjutnya dengan menambahkan variabel independen yang relevan dengan penelitian ini.