

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

1. Secara parsial promosi, gaya hidup dan bagi hasil memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menabung di Bank KalSel Syariah Cabang Banjarmasin. Hal ini dilihat dari t hitung masing-masing variabel yang lebih besar dari t tabel. Promosi memberikan pengaruh sebesar 0,313 dengan t hitung 6,179 > t tabel 1,661, gaya hidup memberikan pengaruh sebesar 0,474 dengan t hitung 12,601 > t tabel 1,661, dan bagi hasil memberikan pengaruh sebesar 0,448 dengan t hitung 6,902 > t tabel 1,661. Variabel yang berpengaruh dominan terhadap keputusan nasabah menabung di Bank KalSel Syariah Cabang Banjarmasin adalah variabel gaya hidup.
2. Secara simultan promosi, gaya hidup dan bagi hasil memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah menabung di Bank KalSel Syariah Cabang Banjarmasin. Hal ini dilihat dari besarnya F Hitung 92,366 lebih besar dari F tabel 2,70.

B. Saran

1. Hendaknya pihak bank lebih meningkatkan promosi, sebab promosi merupakan faktor yang berperan dalam memperkenalkan produk maupun jasa yang dimiliki oleh Bank kepada masyarakat yang merupakan calon nasabah sehingga nantinya akan mendorong munculnya keputusan nasabah menabung di Bank KalSel Syariah Cabang Banjarmasin.

2. Kepada peneliti selanjutnya yang ingin mengadakan penelitian mengenai variabel yang berpengaruh pada keputusan nasabah, hendaknya menggunakan variabel lain selain promosi, gaya hidup dan bagi hasil dan menggunakan sampel yang lebih besar.