

## **BAB V**

### **SIMPULAN, SARAN DAN KETERBATASAN PENELITIAN**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh religiusitas, kualitas pelayanan, atribut produk, kualitas komunikasi, beban pembiayaan terhadap loyalitas nasabah BMT, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Religiusitas tidak berpengaruh terhadap loyalitas nasabah BMT.
2. Kualitas pelayanan tidak berpengaruh terhadap loyalitas nasabah BMT.
3. Atribut produk berpengaruh positif signifikan terhadap loyalitas nasabah BMT.
4. Kualitas komunikasi berpengaruh positif signifikan terhadap loyalitas nasabah BMT.
5. Beban pembiayaan berpengaruh negatif signifikan terhadap loyalitas nasabah BMT.

#### **B. Saran**

1. Saran untuk BMT

Selalu mengevaluasi dan meningkatkan kualitas BMT untuk mendapatkan nasabah yang loyal guna bersaing untuk menjadi lembaga keuangan pilihan masyarakat. Dengan beberapa faktor yang telah peneliti teliti maka BMT dapat menunjukkan dengan maksimal melalui marketing tentang atribut produk, kualitas komunikasi dan beban pembiayaan.

## 2. Saran untuk Peneliti Selanjutnya

- a. Diharapkan menambah atau menggunakan variabel independen lain yang sekiranya dapat memengaruhi loyalitas nasabah.
- b. Diharapkan mampu untuk mengembangkan model penelitian yang ada.
- c. Sebaiknya memperluas area penyebaran kuesioner.

### **C. Keterbatasan Penelitian**

1. Sampel penelitian ini hanya terbatas pada nasabah BMT di beberapa pasar yang berada Yogyakarta, yaitu pasar Niten, Ngoto, Kluwih, Serangan, Gamping, dan Beringharjo.
2. Penelitian ini hanya menggunakan data primer yaitu berupa kuesioner dan wawancara.
3. Penelitian ini hanya terbatas pada pengaruh religiusitas, kualitas pelayanan, atribut produk, kualitas komunikasi, beban pembiayaan terhadap loyalitas nasabah BMT.