

## BAB II

### TUJUAN DAN KEGUNAAN PENELITIAN

#### A. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh *word of mouth* terhadap keputusan menjadi nasabah pada BNI Syariah cabang Yogyakarta.

#### B. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang diharapkan bisa diperoleh dari penelitian ini antara lain:

##### 1. Bagi Praktisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi atau masukan kepada BNI Syariah dalam melaksanakan perencanaan strategi pemasaran lebih lanjut.

##### 2. Bagi peneliti

Menambah pengetahuan dan pemahaman pada penulis tentang komunikasi pemasaran khususnya *word of mouth*.

##### 3. Bagi peneliti lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai referensi bagi penelitian-penelitian mendatang yang berkaitan dengan komunikasi pemasaran khususnya