

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Setelah dibahas secara mendalam tentang pengaruh bauran pemasaran jasa terhadap keputusan membeli produk simpanan BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari analisis inferensial disimpulkan yaitu hasil pengujian Uji F diketahui secara bersama-sama ada pengaruh dari variabel bauran pemasaran (produk, harga, lokasi, promosi, karyawan, proses, bukti fisik) terhadap keputusan menggunakan produk *funding* karena nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$ .
2. Berdasarkan uji t disimpulkan sebagai berikut:
  - a. Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Karena variabel produk mempunyai tingkat signifikansi sebesar 0,004 yang berarti lebih kecil dari 0,05. Hal ini berarti faktor produk dapat mendorong keputusan menjadi nasabah simpanan di BMT UMY.
  - b. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Karena variabel harga mempunyai tingkat signifikansi sebesar 0,014 yang berarti lebih kecil dari 0,05. Hal

ini berarti faktor harga mendorong keputusan menjadi nasabah simpanan di BMT UMY.

c. Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah simpanan di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Karena variabel lokasi mempunyai tingkat signifikansi sebesar 0,027 yang berarti lebih kecil dari 0,05. Hal ini berarti faktor lokasi dapat mendorong keputusan menjadi nasabah simpanan di BMT UMY.

d. Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Karena variabel promosi mempunyai tingkat signifikansi sebesar 0,027 yang berarti lebih kecil dari 0,05 Hal ini berarti faktor promosi dapat mendorong keputusan menjadi nasabah simpanan di BMT UMY.

e. Karyawan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Karena variabel karyawan mempunyai tingkat signifikansi sebesar 0,003 yang berarti lebih kecil dari 0,05 Hal ini berarti faktor karyawan mendorong keputusan menjadi nasabah di BMT UMY.

- f. Proses berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Karena variabel proses mempunyai tingkat signifikansi sebesar 0,038 yang berarti lebih kecil dari 0,05. Hal ini berarti faktor proses dapat mendorong keputusan menjadi nasabah di BMT UMY.
  - g. Bukti Fisik berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Karena variabel bukti fisik mempunyai tingkat signifikansi sebesar 0,013 yang berarti lebih kecil dari 0,05. Hal ini berarti faktor bukti fisik dapat mendorong keputusan menjadi nasabah simpanan pada BMT UMY.
3. Faktor yang paling dominan dalam mendorong keputusan menjadi nasabah adalah karyawan (*people*). Hal ini dikarenakan karyawan adalah pelaku yang memainkan sebagai penyajian jasa dan karenanya mempengaruhi persepsi pembeli atau dalam ini adalah nasabah. Sehingga dalam penelitian ini variabel karyawan (*people*) paling dominan mempengaruhi keputusan menggunakan produk simpanan pada BMT UMY. Karyawan dalam hal ini dapat disimpulkan merupakan orang yang bekerja dengan kemampuan yang memadai seperti ilmu pengetahuan untuk menjelaskan produk

yang ada di BMT, cara bersikap dan berpakaian sesuai prinsip syariah, cara melayani nasabah dengan baik.

## **B. SARAN-SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Bagi BMT UMY
  - a. Dari hasil penelitian diharapkan BMT UMY lebih memperhatikan faktor-faktor yang mendorong seorang untuk menjadi nasabah simpanan. Karena dalam penelitian ini faktor karyawan (*people*) yang paling dominan dalam mendorong keputusan menjadi nasabah simpanan, maka diharapkan pihak BMT UMY untuk kedepannya bisa mempertahankan dan melakukan pengembangan SDM/Karyawan agar lebih memiliki pengetahuan dan pemahaman di bidang bisnis, memahami implementasi prinsip-prinsip bisnis syariah, memiliki komitmen yang kuat untuk menerapkan prinsip-prinsip syariah dan konsisten dalam bekerja. Sehingga dengan SDM yang menguasai prinsip-prinsip ekonomi syariah akan tercipta kualitas pelayanan yang baik dan sesuai dengan keinginan masyarakat/nasabah, sehingga kemungkinan keputusan menjadi nasabah simpanan di BMT UMY akan semakin bertambah.
  - b. Untuk mendorong keputusan menggunakan produk simpanan di BMT UMY, dengan lebih memperhatikan faktor produk. Hal ini dikarenakan faktor produk lebih dominan setelah faktor karyawan

dalam mendorong nasabah untuk menggunakan produk simpanan dibandingkan dengan faktor harga, lokasi, promosi, proses,, bukti fisik. Sehingga diharapkan pihak BMT bisa menciptakan produk yang lebih inovatif, sesuai syariah, dan mampu bersaing dengan produk pada BMT lain maka akan mendorong peningkatan keputusan menggunakan produk simpanan.

- c. Selain itu perlunya meningkatkan promosi supaya nasabah yang belum memutuskan menggunakan produk simpanan/menabung akan tau tentang produk-produk simpanan apa saja yang ditawarkan dalam BMT sehingga nasabah yang belum menggunakan /menabung berminat untuk menaruh danannya di BMT tersebut.

## 2. Bagi Penelitian Selanjutnya

- a. Dalam penelitian ini hanya menggunakan variabel bauran pemasaran yang terdiri dari: produk, harga, lokasi, promosi, karyawan, proses dan bukti fisik. sehingga disarankan untuk penelitian selanjutnya agar menambah variabel lain.
- b. Penelitian selanjutnya diharapkan mengembangkan penelitian ini dengan meneliti faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian produk simpanan. Penelitian selanjutnya juga bisa menggunakan metode lain dalam meneliti keputusan pembelian produk simpanan, seperti pengambilan sampel tidak hanya pada produk simpanan melainkan pada produk pembiayaan.

- c. Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa masih ada 30,2% dipengaruhi oleh aspek lain yang bukan menjadi sasaran dari penelitian ini. Oleh sebab itu bagi yang ingin meneliti masalah yang sama kiranya lebih menitik beratkan pada masalah yang merupakan aspek lain tersebut.