

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Setelah menganalisis teori dan menguji data maka diperoleh hasil penelitian yang akan diuraikan dalam kesimpulan penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Ada pengaruh promosi secara parsial terhadap keputusan nasabah pada Bank Syariah Indonesia KCP Medan Belawan, hal ini diketahui nilai t_{hitung} variabel promosi sebesar 7.947 yang dibandingkan t_{tabel} sebesar 1.66901 maka $7.947 > 1.66901$ yang berarti variabel promosi memiliki pengaruh yang nyata (signifikan) dengan variabel keputusan nasabah pada Bank Syariah Indonesia KCP Medan Belawan.
2. Ada pengaruh produk secara parsial terhadap keputusan nasabah pada Bank Syariah Indonesia KCP Medan Belawan, hal ini diketahui nilai t_{hitung} variabel promosi sebesar 3.968 yang dibandingkan t_{tabel} sebesar 1.66901 maka $3.968 > 1.66901$ yang berarti variabel produk memiliki pengaruh yang nyata (signifikan) dengan variabel keputusan nasabah pada Bank Syariah Indonesia KCP Medan Belawan.
3. Tidak ada pengaruh harga secara parsial terhadap keputusan nasabah pada Bank Syariah Indonesia KCP Medan Belawan, hal ini diketahui nilai t_{hitung} variabel promosi sebesar -2.432 yang dibandingkan t_{tabel} sebesar 1.66901 maka $-2.432 < 1.66901$ yang berarti variabel harga tidak memiliki

pengaruh yang nyata (signifikan) dengan variabel keputusan nasabah pada Bank Syariah Indonesia KCP Medan Belawan.

4. Ada pengaruh promosi, produk dan harga terhadap keputusan nasabah pada Bank Syariah Indonesia KCP Medan Belawan, hal ini diketahui dari nilai $F_{hitung} = 65.558$ yang dibandingkan F_{tabel} sebesar 2.78 maka $65.558 > 2.78$ yang artinya variabel promosi, produk dan harga secara simultan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel keputusan nasabah pada Bank Syariah Indonesia KCP Medan Belawan.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan dan keterbatasan dalam penelitian ini, maka dapat dikemukakan beberapa saran sebagai berikut :

1. Hasil penelitian diketahui bahwa promosi dan produk memiliki pengaruh terhadap peningkatan keputusan nasabah dalam memilih produk asuransi jiwa di Bank Syariah Indonesia KCP Medan Belawan, maka hendaknya Bank Syariah Indonesia KCP Medan Belawan dapat lebih meningkatkan promosi dan produk agar dapat meningkatkan keputusan nasabah memilih produk asuransi jiwa di Bank Syariah Indonesia KCP Medan Belawan.
2. Hendaknya pihak Universitas Potensi Utama dapat lebih menjalin kerjasama dengan berbagai pihak baik swasta maupun instansi pemerintah agar dapat lebih memberikan lebih banyak kesempatan dalam pengadaan riset selanjutnya.

3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan agar meneliti variabel yang lebih banyak lagi selain promosi, produk dan harga agar dapat lebih diketahui faktor yang paling dominan serta menambah objek penelitian agar diperoleh gambaran yang lebih baik berkaitan dengan keputusan nasabah dalam memilih produk asuransi jiwa di Bank Syariah Indonesia KCP Medan Belawan