

BAB V

PENUTUP

1.1. Kesimpulan

Dengan melihat hasil penelitian yang telah dibahas, maka dapat kita tarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari hasil analisis kualitatif dapat disimpulkan bahwa penerapan *relationship marketing* di KJKS Cemerlang Weleri sudah berjalan dengan baik, dan harus diterapkan secara terus-menerus karena di daerah setempat banyak pesaing dari lembaga-lembaga keuangan lainnya, sehingga perlu menerapkan *relationship marketing* agar nasabah tetap setia. Sistem operasionalnya juga tidak bertentangan dengan syariat islam dan fatwa DSN. *Relationship marketing* mutlak dilaksanakan, karena dengan hal tersebut tidak ada yang merasa dirugikan, dan pada akhirnya nasabah akan merasa puas dan berasumsi baik terhadap KJKS Cemerlang Weleri. Dengan kepuasan dan asumsi baik tentunya citra KJKS Cemerlang akan baik di mata masyarakat searah dengan minat nasabah untuk terus bertransaksi di KJKS Cemerlang Weleri yang menjadikan nasabah menjadi loyal.
2. Dari hasil analisis kuantitatif dapat disimpulkan, variabel *relationship marketing* (X) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap loyalitas nasabah KJKS Cemerlang Weleri.

Terlihat t hitung sebesar 8,137 dengan tingkat signifikansi p sebesar 0,000 ($p < 0,05$). Sehingga memberikan keputusan untuk menolak H_0 yang artinya menurut 90 sampel yang dianalisis terdapat cukup bukti untuk menyatakan bahwa ada pengaruh antara variabel X terhadap variabel Y.

3. Hasil olahan menunjukkan bahwa besaran koefisien korelasi antara variabel X terhadap variabel Y yaitu sebesar 0,655 atau korelasi antara X terhadap Y cukup kuat dan positif, artinya semakin besar nilai X maka semakin besar pula nilai Y. Sedangkan hasil R square (koefisien determinasi) sebesar 0,429 berarti 42,9% variabel Y dipengaruhi oleh variabel X, sedangkan 57,1% variabel Y dipengaruhi oleh variabel lain di luar model persamaan.

1.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Sistem marketing pada KJKS Cemerlang Weleri perlu ditingkatkan sehingga dapat meningkatkan loyalitas nasabah KJKS Cemerlang Weleri dan diharapkan dapat meningkatkan

kepercayaan nasabah untuk bertransaksi di KJKS Cemerlang Weleri.

2. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan variabel lain yang mungkin ikut mempengaruhi loyalitas nasabah KJKS Cemerlang Weleri.
3. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya untuk bidang yang sama.

1.3. Penutup

Alhamdulillah atas bimbingan dan petunjuk Allah SWT penelitian ini dapat terselesaikan. Penulis sadar bahwa apa yang telah dipaparkan dalam karya ilmiah ini masih banyak kekurangan dan kelemahan baik dari segi penulisan, bahasa, maupun isi yang terkandung. Oleh karena itu saran dan kritik yang bersifat membangun sangat diharapkan penulis demi kesempurnaan penulisan berikutnya. Semoga penelitian ini bisa bermanfaat khususnya bagi penulis dan umumnya bagi pembaca. Amin.