

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

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

1. Variable promosi (X1) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah untuk berinvestasi di Bank Syariah Mandiri Cabang Semarang. Terlihat t hitung (2.012) > t tabel (1.660) yang berarti promosi mempunyai andil dalam mempengaruhi minat nasabah berinvestasi Bank Syariah Mandiri Cabang Semarang.
2. Variable diferensiasi (X2) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah untuk berinvestasi di Bank Syariah Mandiri Cabang Semarang. Terlihat t hitung (0.830) > t tabel (1.660) yang berarti Diferensiasi mempunyai andil dalam mempengaruhi minat nasabah berinvestasi Bank Syariah Mandiri Cabang Semarang.
3. Variable promosi (X1) dan diferensiasi (x2) secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah untuk berinvestasi di bank syariah mandiri cabang semarang. Terlihat F hitung (19.895) > F tabel (3.953) yang berarti promosi dan diferensiasi mempunyai andil dalam mempengaruhi minat nasabah berinvestasi Bank Syariah Mandiri Cabang Semarang.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Penelitian penulis mengenai pengaruh promosi dan diferensiasi diarahkan untuk menganalisis pengaruhnya terhadap minat nasabah dalam berinvestasi. Dalam suatu penelitian baik secara kuantitatif maupun kualitatif selalu melekat beberapa keterbatasan. Keterbatasan yang terdapat dalam penelitian ini antara lain mencakup hal-hal sebagai berikut:

1. Keterbatasan pemakainya sampel yang hanya meliputi jangka waktu selama satu minggu. Dengan melakukan penelitian dalam jangka waktu yang lebih panjang diharapkan akan dapat diperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai pengaruh

variable-variabel bebas (promosi dan diferensiasi) terhadap minat nasabah untuk berinvestasi.

2. Pemilihan variabel pengujian dalam menguji minat nasabah untuk berinvestasi masih perlu di uji kendalanya.
3. Keterbatasan metode penelitian serta pemahaman mengenai konsep promosi dan diferensiasi untuk berinvestasi dalam penelitian ini memiliki banyak kelemahan baik dari segi hasil penelitian maupun analisisnya.

5.3 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. Diferensiasi yang terdapat pada BSM perlu di pelihara sehingga dapat meningkatkan citra BSM dimata masyarakat dan diharapkan dapat menarik minat nasabah untuk berinvestasi. Hal ini dikarenakan dari hasil penelitian yang menyatakan bahwa diferensiasi-lah yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap minat nasabah untuk berinvestasi.
2. Reputasi, citra perusahaan, kualitas pelayanan dan kemudahan fasilitas perlu dipertahankan dan ditingkatkan supaya nasabah semakin menumbuhkan minat untuk berinvestasi.
3. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya untuk bidang yang sama.
4. Untuk memperoleh hasil studi yang lebih baik, maka perlu dilakukan uji lagi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung dengan menambahkan variabel bebas yang lebih banyak.

5.4 Penutup

Alhamdulillah, segala puji dan puja milik Allah Swt semata. Teriring panjat syukur kepada Allah Swt yang telah mencurahkan rahmat, taufik dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Kekurangan dan kekhilafan sebagai manusia, menyadarkan penulis akan kurang sempurnaan skripsi ini. Oleh karena itu, tegur sapa dan saran kritik yang konstruktif sangat penulis harapkan.

Sebagai akhir kata, terbesit harapan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca budiman pada umumnya, dan khususnya bagi penulis sendiri di masa-masa yang akan datang. *Amin Yaa Rabbal Alamin.*