

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

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

1. Variabel produk (X_1) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah di KJKS Insan Sejahtera Cabang Cepiring. Terlihat $t_{hitung} (3.713) > t_{tabel} (1.666)$ yang berarti produk mempunyai andil dalam mempengaruhi minat nasabah di KJKS Insan Sejahtera Cabang Cepiring.
2. Variabel harga (X_2) mempunyai pengaruh yang tidak signifikan terhadap minat nasabah di KJKS Insan Sejahtera Cabang Cepiring. Terlihat $t_{hitung} (-1.703) < t_{tabel} (1.666)$ yang berarti harga tidak mempunyai andil dalam mempengaruhi minat nasabah di KJKS Insan Sejahtera Cabang Cepiring.
3. Variabel tempat/lokasi (X_3) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minatnasabah di KJKS Insan Sejahtera Cabang Cepiring. Terlihat $t_{hitung} (2.220) > t_{tabel} (1.666)$ yang berarti tempat/lokasi mempunyai andil dalam mempengaruhi minat nasabah di KJKS Insan Sejahtera Cabang Cepiring.
4. Variabel promosi (X_4) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minatnasabah di KJKS Insan Sejahtera Cabang Cepiring. Terlihat

$t_{hitung} (7.539) > t_{tabel} (1.666)$ yang berarti promosi mempunyai andil dalam mempengaruhi minat nasabah di KJKS Insan Sejahtera Cabang Cepiring.

5. Variabel produk, harga, tempat/lokasi dan promosi bersama-sama mempunyai pengaruh signifikan terhadap minat nasabah di KJKS Insan Sejahtera Cabang Cepiring. Terlihat $F_{hitung} (23.264) > F_{tabel} (2.503)$ yang produk, harga, tempat/lokasi dan promosi mempunyai andil dalam mempengaruhi minat nasabah di KJKS Insan Sejahtera Cabang Cepiring.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan di atas, penulis memberikan saran yang bertujuan untuk kebaikan dan kemajuan KJKS Insan Sejahtera cabang Cepiring, sebagai berikut:

1. Seiring dengan pesatnya laju perkembangan perekonomian disarankan KJKS Insan Sejahtera cabang Cepiring untuk meningkatkan strategi pemasaran produk, karena hal tersebut memiliki andil dalam upaya meningkatkan minat nasabah.
2. Lebih meningkatkan kualitas pelayanan kepada para pelanggan, hal ini dimaksudkan agar dapat lebih memberikan kepuasan bagi pelanggan, yang berarti dapat memberikan loyalitas bagi pelanggan.
3. Bagi peneliti selanjutnya, hendaknya untuk memperluas penelitian sehingga diperoleh informasi yang lebih lengkap tentang faktot-faktor yang mempengaruhi minat nasabah.

5.3 Penutup

Segala puji bagi Allah sebagai dzat yang maha segalanya, sesungguhnya hanya kepada-Nya memohon pertolongan, ampunan dan petunjuk. Kita berlindung kepada Allah dari kejahatan diri dan keburukan perilaku. Shalawat serta salam penulis haturkan kepangkuan Nabi akhiru zaman Rosulullah Muhammad SAW.

Dengan mengucapkan rasa syukur alhamdulillah, peneliti dapat menyelesaikan naskah skripsi ini. Sungguh kecongkakan intelektual bilamana penulis menganggap skripsi yang penulis susun sempurna dan bersifat final. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini tentunya masih jauh dari kesempurnaan. Sebab, tiada gading yang tak retak dan tiada manusia yang tak pernah berbuat *khilaf* (salah). Oleh karenanya saran, kritik dan masukan yang bersifat konstruktif dari pembaca sangat saya harapkan demi tercapainya kesempurnaan skripsi ini di masa mendatang.

Akhirnya tak lupa peneliti sampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis sehingga penulisan skripsi dapat terselesaikan. Semoga semua pihak tanpa disebut namanya, mendapatkan balasan yang baik dan setimpal. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua dan tentunya selalu mendapat *Hidayah* dan *Maghfirah* dari Allah *Rabbul Izzaty. Amin Ya Robbal 'Alamin.*