

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

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

1. Bahwasanya hipotesis tentang pengaruh promosi terhadap peningkatan keputusan pembelian kartu kredit Hasanah Card di BNI Syari'ah Cabang Semarang diterima, dikarenakan variabel promosi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian kartu kredit Hasanah Card di BNI Syari'ah Cabang Semarang. Terlihat $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,804 > 2,010$) yang berarti promosi mempunyai andil dalam mempengaruhi keputusan pembelian kartu kredit Hasanah Card di BNI Syari'ah Cabang Semarang.
2. Bahwasanya hipotesis tentang pengaruh kualitas layanan terhadap peningkatan keputusan pembelian kartu kredit Hasanah Card di BNI Syari'ah Cabang Semarang diterima, dikarenakan variabel kualitas layanan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian kartu kredit Hasanah Card di BNI Syari'ah Cabang Semarang. Terlihat $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,445 > 2,010$) yang berarti kualitas layanan mempunyai andil dalam mempengaruhi keputusan pembelian kartu kredit Hasanah Card di BNI Syari'ah Cabang Semarang.
3. Bahwasanya hipotesis tentang pengaruh promosi dan kualitas layanan terhadap keputusan pembelian kartu kredit Hasanah Card di BNI Syari'ah Cabang Semarang diterima, dikarenakan variabel promosi dan kualitas layanan secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian kartu kredit Hasanah Card di BNI Syari'ah Cabang Semarang. Terlihat $f_{hitung} > f_{tabel}$ ($8,074 > 3,18$) yang berarti promosi dan kualitas layanan mempunyai andil dalam mempengaruhi keputusan pembelian kartu kredit Hasanah Card di BNI Syari'ah Cabang Semarang.

B. 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, sebagai berikut :

1. Promosi yang dilakukan oleh BNI Syari'ah perlu dipelihara sehingga dapat meningkatkan citra BNI Syari'ah di mata masyarakat dan diharapkan dapat menarik minat calon nasabah dalam membeli atau menggunakan kartu kredit hasanah card.
2. Reputasi, citra perusahaan, kualitas pelayanan dan kemudahan fasilitas perlu dipertahankan dan ditingkatkan supaya nasabah semakin menumbuhkan keputusan pembelian kartu kredit hasanah card.
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.