

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *Personal Selling* dan Bagi Hasil terhadap keputusan nasabah dalam Menabung di KSSPS BMT Al-hikamah Cabang Welahan Kabupaten Jepara. Responden dalam penelitian ini berjumlah 57 nasabahnya yang menabung di KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan Kabupaten Jepara yang menggunakan *Personal Selling*. Setelah peneliti melakukan analisis, maka peneliti dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel *Personal Selling* (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam Menabung di KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan Kabupaten Jepara. Pernyataan tersebut didapat dari hasil nilai t hitung $4,084 > t \text{ table } 2,004$ dan nilai signifikansi $0,008 < (\alpha) 0,05$, dapat disimpulkan bahwa *Personal Selling* berpengaruh positif dan signifikan pada keputusan nasabah dalam Menabung di KSPPS BMT Al-Hikmah cabang Welahan. Jadi semakin baik *Personal Selling* yang di berikan kepada nasabah, maka keputusan nasabah dalam Menabung akan meningkat.
2. Variabel Bagi Hasil (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam Menabung di KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan Kabupaten Jepara. Pernyataan tersebut didapat dari t hitung $3,733 > t \text{ tabel } 2,004$ dan nilai signifikansi $0,008 < (\alpha) 0,05$, dapat disimpulkan bahwa bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan pada keputusan nasabah dalam Menabung. Jadi semakin baik bagi hasil yang di berikan pada nasabah maka semakin meningkat keputusan nasabah dalam Menabung.

B. Keterbatasan Penelitian

Meskipun telah diupayakan semaksimal mungkin, namun ternyata penelitian ini masih banyak keterbatasan penelitian. Keterbatasan dalam penelitian ini adalah jumlah

variabel yang terlalu sedikit, penelitian yang hanya dilakukan dalam satu pasar serta jumlah sampel yang hanya 57 responden, sehingga peneliti kurang maksimal dalam menyebarkan angket / kuisioner.

C. Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan maka penelitian menyampaikan bahwa diantara variabel *personal selling* dan bagi hasil yang lebih mempengaruhi nasabah dalam menabung adalah variabel *personal selling*, hal ini dapat dilihat dari lebih tingginya T hitung *personal selling* di bandingkan T hitung Bagi Hasil. Adapun saran-saran yang dapat peniliti sampaikan antara lain :

1. Bagi penelitian yang akan meneliti pada permasalahan yang sejenis diharapkan memasukkan variabel lain diluar variabel yang sudah ada dalam penelitian ini, serta memperluas objek penelitian untuk memaparkan dan membandingkan lembaga yang satu dengan yang lainnya.
2. Bagi karyawan KSPPS BMT Al-Hikmah agar meningkatkan kualitas *Personal Selling* supaya nasabah yang mau menabung bertambah banyak, serta dapat mencapai perencanaan yang telah direncanakan oleh lembaga. Dengan meningkatnya jumlah nasabah yang loyal terhadap BMT Al-Hikmah maka citra baik di mata nasabah juga akan di dapat oleh BMT Al-Hikmah. Sehingga akan berdampak positif bagi kemajuan KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan Kabupaten Jepara.

D. Penutup

Alhamdulillah penulis panjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT. Yang telah melimpahkan rahmat, taufiq, hidayah, serta inayah-Nya dari awal menyelesaikan penelitian skripsi hingga saat ini. Sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini yang berjudul“ *Pengaruh Personal Selling dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah dalam Menabung di KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan Kabupaten Jepara*”.

Penulis yakin bahwa apa yang penulis kemukan dalam skripsi ini jauh dari kata sempurna, namun penulis berharap

semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat baik bagi diri penulis dan juga para pembacanya, Amiin.

