

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab yang telah dibahas sebelumnya, maka kesimpulan yang diperoleh dari penelitian Kualitas Pelayanan, Kepercayaan, Promosi Terhadap Minat anggota menggunakan produk simpanan di BMT Al Hikmah Cabang Ngemplak Undaan Kudus adalah:

1. Terdapat pengaruh signifikan Kualitas Pelayanan terhadap Minat anggota menggunakan produk simpanan di BMT Al Hikmah Cabang Ngemplak Undaan Kudus. Dari hasil perbandingan menunjukkan jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,327 > 1,991$). Maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh antara variabel Kualitas Pelayanan dengan Minat anggota menggunakan produk simpanan di BMT Al Hikmah Kudus
2. Tidak Terdapat pengaruh Kepercayaan terhadap Minat anggota menggunakan produk simpanan di BMT Al Hikmah Cabang Ngemplak Undaan Kudus. Dari hasil perbandingan menunjukkan jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($-1,013 < 1,991$). Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh antara variabel Kepercayaan dengan minat anggota menggunakan produk simpanan di BMT Al Hikmah Kudus
3. Terdapat pengaruh signifikan promosi terhadap Minat anggota menggunakan produk simpanan di BMT Al Hikmah Cabang Ngemplak Undaan Kudus. Dari hasil perbandingan menunjukkan jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,076 > 1,991$). Maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh antara variabel

Promosi dengan minat anggota menggunakan produk simpanan di BMT Al Hikmah Kudus.

- 4 Terdapat pengaruh secara simultan antara kualitas pelayanan, kepercayaan, promosi terhadap minat anggota menggunakan produk simpanan di BMT Al Hikmah. Dari hasil perbandingan menunjukkan jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($6.392 > 2,72$). Maka dapat disimpulkan bahwa Variabel Kualitas Pelayanan, Kepercayaan, Promosi secara bersama sama berpengaruh terhadap Minat anggota menggunakan produk simpanan di BMT Al Hikmah Kudus.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan diatas, maka peneliti dapat memberikan beberapa pesan:

1. Bagi Peneliti yang akan melakukan penelitian dengan topik yang sama diharapkan dapat mengembangkan penelitian lanjutan dengan meneliti faktor faktor lain yang diperkirakan dapat mempengaruhi Minat anggota menggunakan produk produk di lembaga keuangan seperti harga, promosi, lokasi, proses, pegawai, bukti fisik, persepsi, pembelajaran, dan penjualan perorangan sehingga bisa memberikan nilai yang lebih tinggi serta dapat menghasilkan gambaran yang lebih luas terhadap permasalahan yang diteliti.
2. Bagi BMT Al Hikmah Kudus
 - a. Strategi dalam menarik minat anggota perlu ditingkatkan lagi dengan membangun dan mempertahankan hubungan yang baik kepada anggota anggotanya. Dengan hubungan yang baik,

dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap BMT Al Hikmah Kudus Cabang Undaan.

- b. BMT Al Hikmah Kudus juga perlu meningkatkan Promosi tentang produk produk BMT yang menerapkan prinsip syariah, Seperti halnya melalui sosialisasi yang bersifat informatif dan edukatif kepada masyarakat umum mengenai produk produk yang dimilikinya.

C. Penutup

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT, yang telah memberikan rahmat, taufiq, hidayah serta inayahNya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. adanya kekhilafan dan kekurangan menyadarkan penulis sebagai manusia yang tidak sempurna akan ketidaksempurnaan skripsi ini. oleh karena itu, kritik maupun saran yang konstruktif sangat penulis butuhkan untuk perbaikan dalam penelitian yang akan datang.

Sebagai akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan khususnya bagi penulis sendiri sebagai perbaikan dimasa yang akan datang. Amin ya *rabbal 'alamin*.