

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan atas dasar hasil pengujian hipotesis maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. *Personal selling* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung anggota di BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus. Hal ini menunjukkan bahwa *personal selling* dengan indikator ketepatan memilih konsumen, kecermatan menggali kebutuhan, kemampuan memulai pembicaraan, penguasaan terhadap produk yang ditawarkan, mengatasi keberatan, kepentingan memiliki kemampuan bernegosiasi, kepentingan melakukan kontak, mampu memberikan pengaruh bagi anggota sehingga dapat meningkatkan minat menabung.
2. Kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung anggota di BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus. Hal ini menunjukkan bahwa kepercayaan dengan indikator kompetensi, pengalaman, dapat diharapkan, keterusterangan, dan kehandalan mampu memberikan pengaruh bagi anggota sehingga dapat meningkatkan minat menabung.
3. Kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung anggota di BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dengan indikator penampilan fisik gedung, penampilan karyawan, kemampuan pelaksanaan jasa sesuai dengan yang dijanjikan, kemampuan karyawan memberikan pelayanan cepat dan tanggap, pengetahuan dan perilaku karyawan untuk membangun kepercayaan, dan kemampuan karyawan untuk memberikan perhatian kepada konsumen mampu memberikan pengaruh bagi anggota sehingga dapat meningkatkan minat menabung.

B. Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan, yaitu meliputi:

1. Keterbatasan konsep penelitian ini menghubungkan komponen-komponen yang diperkirakan terkait dengan variabel bebas (independen), sehingga besar kemungkinan ada beberapa variabel lain yang belum masuk atau belum

ikut dalam kerangka konsep yang juga berhubungan dengan minat menabung anggota.

2. Keterbatasan objek penelitian, penelitian ini hanya meneliti satu objek instansi keuangan mikro syari'ah atau BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus, sehingga kesimpulan yang diperoleh belum memungkinkan untuk dijadikan kesimpulan umum jika diterapkan di instansi keuangan lainnya.

C. Saran

Berdasarkan penelitian diatas, adapun saran untuk penelitian selanjutnya, meliputi:

1. Bagi BMT Mubarakah Cabang Mejobo Kudus diharapkan agar lebih meningkatkan strategi *personal selling*, kepercayaan dan kualitas pelayanan agar minat menabung anggota semakin tinggi.
2. Bagi peneliti yang ingin melakukan topik penelitian yang sama hendaknya memperluas area populasi dan menggunakan variabel-variabel lainnya yang dapat mempengaruhi minat menabung anggota dan memperluas kemampuan generalisasi untuk mendapatkan hasil yang lebih maksimal.