

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dipaparkan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan terkait analisis bauran pemasaran terhadap kepuasan nasabah mengambil KPR di Bank Tabungan Negara Syariah KCS Serang. Kesimpulannya adalah sebagai berikut:

1. Hasil analisis data menunjukkan bahwa variabel product (X1) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan nasabah mengambil KPR di BTN Syariah KCS Serang.
2. Hasil analisis data menunjukkan bahwa variabel price (X2) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan nasabah mengambil KPR di BTN Syariah KCS Serang.
3. Hasil analisis data menunjukkan bahwa variabel place (X3) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kepuasan nasabah mengambil KPR di BTN Syariah KCS Serang.
4. Hasil analisis data menunjukkan bahwa variabel promotion (X4) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan nasabah mengambil KPR di BTN Syariah KCS Serang.
5. Hasil analisis data menunjukkan bahwa variabel product (X1), price (X2), place (X3) dan Promotion (X4) secara simultan

berpengaruh terhadap kepuasan nasabah mengambil KPR di BTN Syariah KCS Serang

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut diatas, maka butir-butir saran yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi praktisi perbankan serta dan pihak-pihak lain yang berkepentingan agar lebih meningkatkan pemasaran serta mementingkan kepuasan pelanggan yang diberikan kepada nasabah agar dapat mempertahankan loyalitas nasabah yang mengambil KPR di BTN Syariah KCS Serang.
2. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat melanjutkan dan menambah variabel lainnya yang dapat memberikan hasil lebih akurat dan lebih baik lagi dari sebelumnya serta melakukan metode penelitian yang berbeda dengan jangka waktu yang berbeda pula agar informasi yang diperoleh bukan hanya dari satu sudut pandang saja.