

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh promosi dan pelayanan terhadap Keputusan nasabah menabung dengan penerapan sistem bagi hasil sebagai variabel moderating pada Bank BJB Syariah, maka ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah menabung di Bank BJB Syariah Cabang Serang. Hal ini dapat dilihat dari analisis perhitungan regresi menunjukkan nilai *p-values*  $0,00 < 0,05$  dan nilai *t*-hitung  $6,217 > 1,96$  artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel promosi terhadap keputusan nasabah menabung di BJB Syariah Cabang Serang. Maka,  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.
2. Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah menabung di Bank BJB Syariah Cabang Serang. Hal ini dapat dilihat dari analisis perhitungan regresi menunjukkan nilai *p-values* untuk variabel pelayanan terhadap keputusan nasabah menabung sebesar  $0,00 < 0,05$  dan nilai *t*-hitung  $5,906 > 1,96$  artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel pelayanan terhadap keputusan nasabah

menabung di BJB Syariah Cabang Serang. Maka,  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

3. Sistem bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah menabung di Bank BJB Syariah Cabang Serang. Hal ini dapat dilihat dari analisis perhitungan regresi menunjukkan *p-value* untuk variabel sistem bagi hasil terhadap keputusan nasabah menabung sebesar  $0.000 < 0.05$  dan nilai *t*-hitung sebesar  $10.009 > 1.96$  artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel sistem bagi hasil terhadap keputusan nasabah menabung di BJB Syariah Cabang Serang. Maka,  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.
4. Promosi berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Nasabah Menabung dengan Penerapan Sistem Bagi Hasil sebagai Variabel Moderating di Bank BJB Syariah Cabang Serang. Hal ini dapat dilihat dari analisis perhitungan regresi menunjukkan nilai *p-values* untuk variabel sistem bagi hasil dalam memoderasi promosi terhadap keputusan nasabah menabung sebesar  $0,00 < 0,05$  dan nilai *t*-hitung  $3,833 > 1,96$  artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel promosi terhadap keputusan nasabah dengan penerapan sistem bagi hasil sebagai variabel moderating. Namun, berdasarkan nilai  $f^2$  (*effect size*) menunjukkan nilai sebesar 0,052 artinya variabel sistem bagi hasil menunjukkan *effect* yang kecil dalam memoderasi variabel

promosi terhadap keputusan nasabah menabung. Maka,  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

5. Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Nasabah Menabung dengan Penerapan Sistem Bagi Hasil sebagai Variabel Moderating di Bank BJB Syariah Cabang Serang. Hal ini dapat dilihat dari analisis perhitungan regresi menunjukkan nilai *p-values* untuk variabel sistem bagi hasil dalam memoderasi pelayanan terhadap keputusan nasabah menabung sebesar  $0,04 < 0,05$  dan nilai t-hitung  $2,015 > 1,96$  artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel pelayanan terhadap keputusan nasabah dengan penerapan sistem bagi hasil sebagai variabel moderating. Namun, berdasarkan nilai  $f^2$  (*effect size*) menunjukkan nilai sebesar 0,013 artinya variabel sistem bagi hasil menunjukkan *effect* yang tidak signifikan dalam memoderasi variabel pelayanan terhadap keputusan nasabah menabung. Maka,  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

## **B. Saran**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka ada beberapa saran yang ingin penulis sampaikan.

1. Bagi penelitian selanjutnya dapat melanjutkan penelitian dengan menggunakan lebih banyak faktor yang mempengaruhi keputusan

menabung nasabah dengan perusahaan yang berbeda dengan variabel moderating yang berbeda pula.

2. Adanya pengaruh promosi, dan pelayanan terhadap keputusan nasabah menabung di Bank BJB Syariah Cabang Serang disarankan agar pihak bank lebih mengoptimalkan strategi promosi yang dilakukan, baik melalui media sosial, brosur, maupun *event* promosi langsung, agar lebih menjangkau masyarakat luas. Selain itu, peningkatan kualitas pelayanan juga perlu dilakukan secara konsisten, seperti memberikan pelayanan yang ramah, cepat, akurat, dan sesuai kebutuhan nasabah untuk menjaga loyalitas serta menarik nasabah baru.
3. Meskipun variabel sistem bagi hasil mampu memoderasi pengaruh promosi terhadap keputusan nasabah, namun besarnya efek yang dihasilkan tergolong kecil. Oleh karena itu, pihak bank disarankan untuk melakukan evaluasi dan perbaikan terhadap sistem bagi hasil agar lebih kompetitif dan menarik minat masyarakat, seperti dengan menawarkan nisbah yang lebih menguntungkan serta transparansi dalam perhitungan dan pelaporannya. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan daya tarik produk tabungan berbasis syariah secara keseluruhan.