

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang pengaruh *marketing communication* dan kualitas pelayanan terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk wadiah Ib masalah, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. *Marketing communication* secara parsial memiliki pengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan wadiah Ib Masalah, hal ini menunjukkan bahwa dengan adanya *marketing communication* yang baik maka akan menarik minat nasabah untuk memutuskan menggunakan tabungan wadiah IB Masalah di BJB Syariah KCP Sumber.
2. Kualitas pelayanan secara parsial memiliki pengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan wadiah Ib Masalah, hal ini menunjukkan bahwa dengan adanya kualitas pelayanan yang baik maka akan memberikan kepuasan kepada nasabah sehingga nasabah dapat merekomendasikan kepada orang lain atau melakukan penggunaan ulang tabungan wadiah Ib masalah di BJB Syariah KCP Sumber.
3. *Marketing communication* dan kualitas pelayanan secara simultan atau bersama-sama memiliki pengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan wadiah Ib masalah. Apabila *marketing communication* dan kualitas pelayanan telah dilakukan dengan baik maka akan terciptanya keputusan masyarakat untuk menggunakan tabungan wadiah IB Masalah sehingga BJB Syariah KCP Sumber dapat meningkatkan jumlah nasabah tabungan wadiah IB Masalah sesuai dengan target yang telah ditentukan sebelumnya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang ada, saran yang dapat penulis sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Dengan adanya hasil penelitian ini dapat memberikan referensi dan masukan bagi pihak lembaga keuangan syariah berupa BJB Syariah KCP Sumber, untuk terus berkembang serta mampu bersaing dengan lembaga keuangan syariah lainnya. Dengan cara menyusun strategi marketing communication dan kualitas pelayanan dengan lebih inovatif. seperti menawarkan hal-hal yang menarik dalam membujuk nasabah, memberikan kemudahan dalam proses pelayanan. Tidak hanya itu, pihak BJB Syariah KCP Sumber juga harus memiliki keunggulan yang lebih dalam bidang lainnya serta mengambnagkan potensinya sehingga perusahaan dapat terus berinovasi dan disukai atau diminati masyarakat seiring dengan semakin berkembangnya zaman.
2. Dengan berbagai kesimpulan yang diperoleh, maka peneliti memberikan rekomendasi kepada peneliti selanjutnya agar dapat meneruskan atau memperluas penelitiannya sehingga informasinya semakin lengkap. Karena variabel-variabel diluar variabel penelitian ini nilai presentasinya masi lebih tinggi tentang keputusan nasabah dalam menggunakan produk tabungan wadiah ib masalah. Dengan harapan akan menghasilkan penelitian yang lebih akurat dan kompatibel.