

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai Pengaruh Promosi dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Menabung Nasabah di BTN Syariah KC Cirebon, dengan menggunakan metode *Structural Equation Modeling* (SEM) berbasis *Partial Least Square* (PLS) melalui aplikasi SmartPLS versi 4, penelitian ini menghasilkan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil pengujian model struktural, variabel Promosi terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Menabung Nasabah di BTN Syariah KC Cirebon. Hal ini ditunjukkan oleh nilai path coefficient sebesar 0,274, nilai T-statistic sebesar 3,117 ($> 1,96$), dan P-value sebesar 0,002 ($< 0,05$), sehingga hipotesis pertama (H1) diterima. Meskipun pengaruhnya lebih kecil dibanding Kualitas Pelayanan. Strategi promosi yang tepat tetap berperan penting dalam mendorong minat menabung.
2. Hasil analisis menunjukkan bahwa Kualitas Pelayanan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Menabung Nasabah di BTN Syariah KC Cirebon. Hal ini dibuktikan dengan nilai path coefficient sebesar 0,660, nilai T-statistic sebesar 9,999 ($> 1,96$), dan P-value sebesar 0,000 ($< 0,05$), sehingga hipotesis kedua (H2) diterima. Hal ini menunjukkan bahwa pelayanan yang baik, responsif, dan profesional dapat meningkatkan kepercayaan dan motivasi nasabah untuk menabung.
3. Nilai *R-square* sebesar 0,733 menunjukkan bahwa variabel Promosi dan Kualitas Pelayanan memiliki kemampuan yang kuat dalam menjelaskan Minat Menabung Nasabah di BTN Syariah KC Cirebon. Artinya, kedua variabel tersebut mampu menjelaskan sebesar 73,3% variasi Minat

Menabung, sementara sisanya sebesar 26,7% dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian.

Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa promosi berfungsi sebagai komponen pendukung, sehingga bank atau lembaga keuangan syariah sebaiknya fokus pada peningkatan pelayanan sambil tetap menjalankan strategi promosi yang efektif untuk meningkatkan partisipasi menabung nasabah, sedangkan Kualitas Pelayanan merupakan faktor dominan yang memengaruhi Minat Menabung.

B. Saran

Hasil penelitian memungkinkan beberapa rekomendasi sebagai berikut:

1. Bagi Pihak Bank BTN Syariah KC Cirebon:
 - a. Menyusun strategi promosi yang lebih kreatif dan informatif, seperti melalui program insentif, edukasi produk, atau media sosial, untuk menarik minat nasabah potensial.
 - b. Meningkatkan kualitas pelayanan, baik dari segi kecepatan, keramahan, maupun profesionalisme petugas, agar dapat lebih mendorong peningkatan minat menabung nasabah.
2. Bagi Penelitian Selanjutnya:
 - a. Penelitian selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel lain yang berpotensi memengaruhi Minat Menabung, seperti literasi keuangan, kepercayaan nasabah, atau kepuasan nasabah, agar model penelitian lebih komprehensif.
 - b. Peneliti selanjutnya juga disarankan untuk menggunakan jumlah sampel yang lebih besar dan beragam agar hasil penelitian memiliki tingkat generalisasi yang lebih luas.