

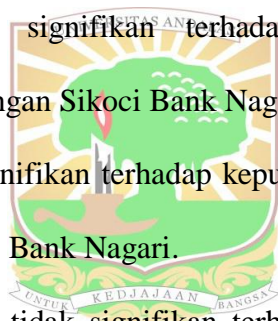
BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil pengujian hipotesis yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah untuk menabung pada Tabungan Sikoci Bank Nagari.
2. Harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah untuk menabung pada Tabungan Sikoci Bank Nagari.
3. Promosi berpengaruh tidak signifikan terhadap keputusan nasabah untuk menabung pada Tabungan Sikoci Bank Nagari.
4. Tempat berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah untuk menabung pada Tabungan Sikoci Bank Nagari.
5. Orang berpengaruh tidak signifikan terhadap keputusan nasabah untuk menabung pada Tabungan Sikoci Bank Nagari.
6. Proses berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah untuk menabung pada Tabungan Sikoci Bank Nagari.
7. Sarana fisik berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah untuk menabung pada Tabungan Sikoci Bank Nagari.



5.2 Implikasi Penelitian

Berdasarkan analisis dan hasil pengujian hipotesis, maka terdapat sejumlah implikasi kebijakan yang harus diambil oleh Bank Nagari Cabang Utama Padang sebagai upaya untuk meningkatkan keputusan nasabah untuk menabung.

Produk, tempat, proses dan sarana fisik berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah untuk menabung pada Tabungan Sikoci Bank Nagari, maka Bank Nagari Cabang Utama Padang diharapkan mampu mempertahankan dan jika perlu meningkatkan produk, tempat, proses dan sarana fisik sehingga keputusan nasabah untuk menabung pada Tabungan Sikoci Bank Nagari semakin meningkat.

Sedangkan untuk promosi dan orang berpengaruh tidak signifikan terhadap keputusan nasabah untuk menabung pada Tabungan Sikoci Bank Nagari, maka Bank Nagari Cabang Utama Padang perlu mempertimbangkan promosi yang dilakukan dan memperhatikan orang (karyawan) dalam memberikan pelayanan pada nasabah agar kedepannya hal ini memberikan pengaruh yang signifikan kepada nasabah untuk menabung pada Tabungan Sikoci Bank Nagari.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, beberapa indikator yang memiliki respon tertinggi untuk kurang setuju terhadap promosi adalah publisitas Tabungan Sikoci yang masih kurang, yang dikarenakan iklan di media cetak dan baleho yang ditampilkan tidak menarik dan tidak banyak di tempat yang sering dikunjungi nasabah.

Sedangkan indikator untuk orang (karyawan) yang memiliki respon tertinggi untuk kurang setuju adalah bahwa pelayanan yang diberikan kurang memuaskan karena antrian yang masih lama, dan beberapa karyawan yang ditanya tentang produk Tabungan Sikoci juga tidak memberikan jawaban yang memuaskan nasabah dan

cenderung memberikan arahan kepada nasabah untuk langsung menanyakan kepada petugas *Customer Service*.

5.3 Keterbatasan Penelitian dan Saran

Adapun keterbatasan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya menganalisis pengaruh bauran pemasaran jasa terhadap keputusan nasabah untuk menabung, jadi disarankan untuk peneliti berikutnya untuk dapat menambah variabel lainnya yang dapat menjelaskan lebih mendalam tentang keputusan nasabah untuk menabung.
2. Objek penelitian ini hanyalah nasabah Tabungan Bank Nagari Cabang Utama Padang yang menggunakan produk Tabungan Sikoci jadi disarankan kepada peneliti selanjutnya untuk dapat mengambil objek penelitian yang lain agar kajian tentang bauran pemasaran jasa terhadap keputusan nasabah untuk menabung dapat dipahami secara mendalam.
3. Masih sedikitnya jumlah responden yang dijadikan sampel sehingga hasil yang ditemukan dalam penelitian ini memiliki tingkat keakuratan yang lemah, sehingga diharapkan untuk kedepannya lebih menambah jumlah sampel.



4. Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai sumbangan pemikiran bagi peneliti selanjutnya dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan di masa yang akan datang.

