BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan:

1. Variabel Produk, secara parsial (sendiri) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap produk pembiayaan multijasa oleh nasabah di PT. BPRS Al-Washliyah Kota Medan. Berdasarkan uji t, dimana $t_{hitung} > t_{tabel}$ (2,822 > 1,670).
2. Variabel Promosi, secara parsial (sendiri) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap produk pembiayaan multijasa oleh nasabah di PT. BPRS Al-Washliyah Kota Medan. Berdasarkan hasil uji t dimana $t_{hitung} > t_{tabel}$ (2,465> 1,670).
3. Variabel Pelayanan, secara parsial (sendiri) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap produk pembiayaan multijasa oleh nasabah di PT. BPRS Al-Washliyah Kota Medan. Berdasarkan hasil uji t dimana $t_{hitung} > t_{tabel}$ (2,557 > 1,670).
4. Variabel Produk, Promosi dan Pelayanan juga secara simultan (bersama-sama) mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel terikat, yaitu mempengaruhi preferensi atau minat nasabah terhadap produk pembiayaan multijasa. Berdasarkan uji F, dimana $F_{hitung} > F_{tabel}$ (3,608> 2,52).

B. Saran

Dari hasil analisis, pembahasan dan kesimpulan diatas, berikut beberapa saran yang dapat diajukan:

1. Pengaruh Produk, Promosi dan Pelayanan menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi minat nasabah menggunakan produk pembiayaan multijasa, maka perusahaan sebagai pengelola, haruslah lebih efesien dalam melayani, dan memberi pelayanan yang terbaik serta informasi yang tepat, jelas, mudah dijangkau , sesuai dengan kebutuhan para nasabah dan calon nasabah guna meningkatkan taraf kesejahteraan dan menciptkan peluang manfaat yang terbaik dalam kebersamaan.
2. Penulis menyarankan kepada PT. BPRS Al-Washliyah Kota Medan agar lebih memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi atau minat nasabah terhadap produk pembiayaan multijasa sesuai dengan tujuan dan kebutuhan nasabah, tersedianya media informasi yang jelas, mudah dijangkau dan dapat ketahui oleh calon nasabah sebagai bentuk promosi, serta faktor pelayanan yang mana nasabah

merasakan keramahan pelayanan, aman dan efektif dalam bertransaksi, senang dengan pelayanan yang efisiensi dan kecepatan layanan,dan sesuai dengan harapan nasabah agar meningkatnya minat nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan multijasa di PT. BPRS Al-Washliyah Kota Medan termasuk dalam hal prosedur pembiayaan. Sedangkan untuk pelayanan yang sudah baik agar lebih ditingkatkan dan dipertahankan lagi sehingga membuat nasabah akan tetap yakin menggunakan jasa produk pembiayaan multijasa secara terus-menerus di PT Al-Washliyah Kota Medan.

3. Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai jembatan untuk melakukan penelitian lanjutan khususnya di bidang kajian yang sama untuk penelitian selanjutnya, sebaiknya memperluas variabel penelitian yang digunakan sehingga menghasilkan penelitian yang lebih akurat.