

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Lokasi berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah perbankan syariah di Kota Jepara dengan hasil uji t diperoleh besarnya t hitung sebesar 2,162 dengan t tabel 2,00324 maka nilai t hitung $>$ t tabel, sementara nilai signifikan t hitung variabel lokasi sebesar 0,035, maka signifikansi t hitung $<$ α (0.05).
2. Faktor produk tidak berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah perbankan syariah dengan hasil analisis uji t diperoleh besarnya t hitung variabel lokasi sebesar 1,888 dengan t tabel 2,00324 maka nilai t hitung $<$ t tabel, sementara nilai signifikan t hitung variabel produk sebesar 0,064, maka signifikansi t hitung $>$ α (0.05).
3. Faktor pelayanan berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah perbankan syariah dengan hasil analisis uji t diperoleh besarnya t hitung variabel pelayanan sebesar 3,623 dengan t tabel 2,00324 maka nilai t hitung $>$ t tabel, sementara nilai signifikansi t hitung variabel pelayanan sebesar 0,001, maka signifikansi t hitung $<$ α (0.05).
4. Faktor lokasi, produk, dan pelayanan berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah perbankan syariah dengan nilai f hitung 19,739 $>$ f tabel 2,766, dan tingkat signifikansi 0,000 $<$ 0,05 maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

B. SARAN

1. Perbankan syariah harus memperhatikan faktor lokasi dalam mendirikan kantor cabang, kantor cabang pembantu, kantor kas, dan jaringan ATM, mulai dari tempat parkir, akses menuju bank, serta lingkungan yang aman dan nyaman. Karena hasil penelitian ini menunjukkan produk berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah perbankan syariah.
2. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa produk tidak berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah perbankan syariah. Jadi, perbankan syariah harus membuat produk yang berbeda secara signifikan dari bank konvensional, sekaligus untuk mematahkan pendapat nasabah yang mengatakan produk bank syariah sama saja dengan bank konvensional.
3. Pelayanan berpengaruh terhadap preferensi nasabah perbankan syariah, jadi perbankan syariah harus mampu menjaga loyalitas nasabah dengan memberikan pelayanan yang baik, karena sekali nasabah merasakan kekecewaan, maka untuk memulihkan kepercayaan itu memerlukan waktu yang tidak sebentar dan upaya yang tidak mudah.
4. Secara bersama-sama faktor lokasi, produk, dan pelayanan berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah perbankan syariah, sehingga untuk perbankan syariah dapat mengacu terhadap ketiga faktor tersebut dalam melakukan strategi pemasarannya. Selanjutnya, lembaga perbankan syariah bisa menilai faktor apa saja yang lebih dominan pengaruhnya terhadap preferensi nasabah perbankan syariah di Kota Jepara.