

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada pembahasan bab IV mengenai pengaruh promosi dan kualitas layanan terhadap minat nasabah PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk, Surabaya maka kesimpulannya sebagai berikut:

1. Promosi dan kualitas layanan secara simultan berpengaruh terhadap minat nasabah PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk, Surabaya. Sedangkan masih terdapat faktor lain yang berpengaruh terhadap minat nasabah yang tidak terdapat dalam model regresi ini. Dengan begitu dapat disimpulkan semakin baik promosi dan kualitas layanan yang diberikan pada nasabah, maka semakin tinggi minat nasabah pada PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk Surabaya.
2. Kualitas layanan berpengaruh dominan terhadap minat nasabah PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk, Surabaya. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik kualitas layanan yang dilakukan perusahaan akan semakin tinggi minat nasabah untuk menggunakan jasa PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk, Surabaya

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat diketahui bahwa tidak semua variabel yang diteliti berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah. Untuk dapat ditingkatkan, maka peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi manajemen perusahaan khususnya pemasaran disarankan dapat meningkatkan lagi strategi promosi dan kualitas layanan sehingga nasabah lebih tertarik. Mengingat kualitas layanan merupakan variabel yang paling dominan dalam penelitian ini, maka sebaiknya PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk, Surabaya tetap mempertahankan kualitas layanan dengan cara menambah fasilitas dan membuat sistem layanan yang lebih efektif dan efisien sehingga nasabah tidak menunggu lama dalam mendapatkan layanan.
2. Bagi peneliti selanjutnya disarankan agar menggunakan faktor-faktor selain promosi dan kualitas layanan terhadap minat nasabah, karena mengingat masih terdapat faktor lain diluar penelitian yang berpengaruh terhadap minat nasabah PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk, Surabaya.