

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

1. Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara kualitas pelayanan, lokasi, dan citra perusahaan terhadap minat beli nasabah dalam memilih UJKS Tursina secara parsial. Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai koefisien regresi yang bertanda positif, nilai t hitung masing-masing variabel bebas lebih besar dari t tabel, dan signifikansi t lebih kecil dari tingkat signifikansi. Nilai koefisien regresi kualitas pelayanan (X_1) 0,224 (positif), lokasi (X_2) 0,272 (positif), dan citra perusahaan (X_3) 0,412 (positif) terhadap minat beli nasabah (Y). Nilai t hitung variabel kualitas pelayanan (X_1) adalah 2,088 dengan signifikansi 0,040 ($\bar{0},05$), nilai t hitung variabel lokasi (X_2) adalah 2,996 dengan signifikansi 0,004 ($\bar{0},05$), nilai t hitung variabel citra perusahaan adalah 3,901 dengan signifikansi 0,000 ($\bar{0},05$), dan nilai t tabel 1,986. Dan variabel yang memiliki pengaruh paling besar terhadap minat beli nasabah adalah variabel citra perusahaan dengan koefisien regresi 0,412. Dan variabel yang pengaruhnya paling kecil terhadap minat beli nasabah adalah variabel kualitas pelayanan dengan koefisien regresi 0,224.
2. Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara kualitas pelayanan, lokasi, dan citra perusahaan terhadap minat beli nasabah dalam memilih jasa UJKS

Tursina secara simultan. Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai F hitung yang lebih besar dari F tabel, dan signifikansi F yang lebih kecil dari tingkat signifikansi. Nilai F hitung 16,054 dengan signifikansi 0,000 ($\bar{0},05$), sedangkan nilai F tabel adalah 2,70. Dan nilai *adjusted R square* adalah 0,338. Hal ini berarti bahwa 33,8% minat beli nasabah dalam memilih jasa UJKS Tursina (Y) dapat dijelaskan oleh variabel kualitas pelayanan (X_1), lokasi(X_2), dan citra perusahaan(X_3). Sedangkan 66,2% lainnya dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

B. Saran

a. Saran Bagi UJKS Tursina

Kualitas pelayanan yang diberikan oleh UJKS Tursina sudah dikatakan baik, cepat, dan profesional. Hal tersebut harus dipertahankan dan ditingkatkan terutama pada kecepatan proses pelayanan nasabah agar meningkatkan minat beli nasabah. Begitu juga dalam menentukan lokasi yang akan digunakan sebagai kantor hendaknya tetap mempertimbangkan kemudahan jangkaun, kedekatan dengan fasilitas umum, dan lokasi yang tidak macet. Selain itu citra perusahaan UJKS Tursina yang sudah dicap baik oleh nasabah juga harus dipertahankan, terutama dalam menjalin komunikasi dengan nasabah karena nantinya akan menciptakan nasabah yang loyal terhadap koperasi sendiri.

b. Saran Bagi Penelitian Mendatang

Penelitian mendatang diharapkan menggunakan atau menambahkan variabel-variabel bebas lainnya selain kualitas pelayanan, lokasi, dan citra perusahaan yang tentunya mempengaruhi minat beli nasabah. Karena mungkin ada variabel-variabel lain yang mempengaruhi minat beli nasabah selain variabel yang digunakan dalam penelitian ini.