

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan sebelumnya mengenai pengaruh kelas sosial dan kepribadian terhadap keputusan menjadi nasabah di PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Kendari, maka dapat ditarik kesimpulan akhir sebagai berikut:

1. Kelas sosial secara positif berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah. Artinya kelas sosial menengah dan kelas bawah mempengaruhi keputusan menjadi nasabah di PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Kendari. Nasabah yang tergolong dalam kelas sosial menengah dan kelas bawah dalam penelitian ini cenderung untuk lebih memilih menjadi nasabah Bank Muamalat.
2. Kepribadian secara positif berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Kendari. Artinya nasabah yang memiliki kepribadian berupa kepekaan sosial, kemampuan bersepakat, kemampuan mendengarkan kata hati, kooperatif, dan mempercayai dapat mempengaruhi keputusan menjadi nasabah di PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Kendari.
3. Kelas sosial dan kepribadian secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah.

## 5.2 Saran.

- 1 Bagi perusahaan PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Kendari; berdasarkan hasil penelitian, kelas sosial merupakan salah satu faktor yang paling dominan mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih menabung di PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Kendari. Dalam hal ini Bank Muamalat perlu untuk mempertahankan kualitasnya sehingga diharapkan dapat menjadikan Bank Muamalat lebih menarik bukan hanya dari kalangan kelas sosial bawah dan menengah saja, tetapi juga menarik bagi seluruh kelas sosial yang ada di masyarakat.
- 2 Penelitian berikutnya disarankan untuk membahas lebih spesifik indikator yang digunakan dalam penelitian ini. Misalnya, apakah benar keputusan memilih menabung di Bank Syariah dipengaruhi oleh pengetahuan nasabah tentang Bank Syariah. Selain itu dalam meneliti kelas sosial nasabah disarankan untuk menggunakan indikator dari perspektif islami. Menganalisis kepribadian nasabah juga disarankan untuk menggunakan indikator lain yang kiranya lebih tepat memprediksi karakteristik nasabah sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.