

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian dan pembahasan hasil penelitian terhadap minat menabung anggota BMT Harapan Ummat Sidoarjo, maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. *Personal selling* secara Islam dan kualitas pelayanan secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat menabung anggota BMT Harapan Ummat Sidoarjo. Hal ini dibuktikan diperoleh hasil $F_{hitung} > F_{tabel}$ dan nilai probabilitas *value* atau taraf signifikan $< 0,05$. Artinya apabila *personal selling* secara Islam dan kualitas pelayanan secara bersama-sama diterapkan maka minat menabung akan mengalami peningkatan.
2. *Personal selling* secara Islam mempunyai pengaruh negatif dan signifikan terhadap minat menabung anggota BMT Harapan Ummat Sidoarjo. Dari hasil uji t dapat diperoleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak. Nilai t negatif menunjukkan bahwa variabel *personal selling* secara Islam mempunyai hubungan yang berlawanan arah dengan Y. Jadi, dapat disimpulkan bahwa variabel *personal selling* secara Islam berpengaruh negatif signifikan terhadap minat menabung anggota. Artinya apabila *personal selling* secara Islam di BMT Harapan Ummat Sidoarjo

