

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh citra perusahaan, iklan dan kualitas pelayanan terhadap keputusan memilih produk Tabungan iB Muamalat Cabang Kediri, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Citra perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih produk Tabungan iB Muamalat Cabang Kediri.
2. Iklan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan memilih produk Tabungan iB Muamalat Cabang Kediri.
3. Kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih produk Tabungan iB Muamalat Cabang Kediri.
4. Citra perusahaan, iklan dan kualitas pelayanan secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih produk Tabungan iB Muamalat Cabang Kediri.

B. Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan, maka peneliti menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait dalam penelitian ini. Adapun saran-saran yang peneliti sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi PT. Bank Muamalat Tbk. Cabang Kediri

- a. Hasil pengolahan dan analisis data menunjukkan bahwa citra perusahaan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap keputusan memilih tabungan iB Muamalat sebesar 22,1% kontribusi ini dirasa kecil, hasil temuan penelitian ini diperlukan upaya untuk meningkatkan citra perusahaan dapat dilakukan dengan cara pihak Bank Muamalat harus mampu untuk melihat sendiri bagaimana citra yang ditampilkan kepada nasabah yang dilayani, dan juga harus bisa memberikan suatu evaluasi apakah citra yang diberikan telah sesuai dengan apa yang diharapkan atau jika perlu ditingkatkan lagi.
- b. Hasil pengolahan dan analisis data menunjukkan bahwa iklan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap keputusan memilih tabungan iB Muamalat sebesar 37,2 % kontribusi ini dirasa kecil, hasil temuan penelitian ini diperlukan upaya untuk meningkatkan iklan dapat dilakukan dengan cara membuat iklan atau promosi dengan lebih menarik dan gencar lagi. Misalnya dengan membuat paket promo dan kegiatan *sponsorship* atau kegiatan amal. Hal ini juga bertujuan agar jumlah dari nasabah dapat meningkat dan dapat berarti pula bahwa citra perusahaan yang sudah terbentuk dapat menjadi lebih baik lagi dimata nasabah.
- c. Hasil pengolahan dan analisis data menunjukkan bahwa kualitas pelayanan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap

keputusan memilih tabungan iB Muamalat sebesar 62,5% kontribusi ini dirasa cukup besar, akan tetapi kualitas pelayanan perlu ditingkatkan dan dipertahankan dapat dilakukan dengan cara dalam memberikan pelayanan dilakukan dengan segera dan memuaskan, membangun komunikasi yang baik dengan para nasabah.

2. Bagi akademik

Penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi dan dokumentasi bagi pihak kampus sebagai bahan acuan untuk penelitian yang akan datang. Selain itu diharapkan pihak kampus dapat menambah referensi baik yang berupa jurnal atau buku-buku yang terkait dengan pemasaran.

3. Bagi penelitian yang akan datang

Untuk penelitian selanjutnya dapat diperluas lagi variabel-variabel yang mempengaruhi keputusan pembelian. Selain itu juga dapat menggunakan variabel-variabel yang lebih banyak dan lebih variatif dari penelitian.