

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh citra merek, promosi, dan lokasi memiliki pengaruh terhadap keputusan menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar, maka pada bagian akhir dari penelitian ini, penulis menarik kesimpulan berdasarkan hipotesis penelitian, sekaligus memberikan saran atau masukan sebagai berikut :

1. Citra merek memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar. Semakin baik citra merek suatu perusahaan, maka semakin banyak masyarakat yang memiliki citra yang positif terhadap perusahaan tersebut. Sehingga, masyarakat akan lebih mempercayai dan meyakini kualitas dari perusahaan tersebut dan lebih memilih produk perusahaan tersebut dari pada produk perusahaan lain.
2. Promosi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar. Semakin menarik promosi yang dilakukan, semakin dieprluas kegiatan promosinya, maka akan meningkatkan keputusan nasabah menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar. Sehingga, masyarakat akan termotivasi, memiliki

pengetahuan yang lebih dan tertarik untuk menggunakan produk bank tersebut.

3. Lokasi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar. Semakin strategis lokasi yang dipilih, maka akan meningkatkan keputusan nasabah menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.
4. Citra merek, promosi dan lokasi secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar. Apabila keempat variabel tersebut meningkat secara bersama-sama, maka akan meningkatkan keputusan nasabah menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

## **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 Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar
  - a. Mempertahankan dan meningkatkan strategi-strategi pemasaran yang telah dilakukan selama ini, bahkan perlu untuk dikembangkan dan dikemas sedemikian rupa agar nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar terus semakin meningkat dan

berkembang.

- b. Tetap mempertahankan citra mereknya di mata masyarakat, bahkan lebih ditingkatkan lagi, yakni dengan memahami keinginan dan kebutuhan nasabah dengan menyediakan produk dan jasa yang memiliki nilai unggul yakni memiliki citra merek yang melekat dibenak masyarakat. Sehingga, masyarakat akan mempercayai dan meyakini kualitas dari bank tersebut dan tertarik untuk menggunakan produk dan jasa yang dimiliki bank tersebut.
- c. Lebih menggalakkan promosi periklanan (*advertising*), penjualan (*sales promotion*), dan publisitas (*publicity*), guna meningkatkan perkembangan jumlah nasabah maupun kemajuan di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar. Lokasi yang strategis sangat penting untuk diperhatikan dan kembangkan supaya lebih baik. Lokasi yang strategis akan memudahkan nasabah untuk menjangkaunya dan juga mempengaruhi keputusan pembelian, seperti tata cara penempatan dan penataan *layout*, penambahan fasilitas tempat duduk, memiliki tempat parkir yang luas, dan ruang tunggu yang nyaman, agar nasabah lebih nyaman ketika bertransaksi di lokasi tersebut.
- d. Tetap memberikan pelayanan yang lebih professional dan memberikan yang terbaik.

## 2. Bagi Akademisi

Sebagai tambahan informasi bagi para akademisi, bahwa tidak hanya variabel citra merek, promosi dan lokasi yang dapat mempengaruhi

keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah. Dengan demikian hal tersebut dapat dijadikan bahan informasi tambahan untuk dikaji lebih lanjut, apakah juga berlaku untuk lembaga keuangan syariah lainnya. Dengan demikian hal tersebut dapat dijadikan bahan informasi tambahan untuk dikaji lebih lanjut, apakah juga berlaku untuk lembaga keuangan syariah lainnya.

### 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai penambah wawasan bagi peneliti selanjutnya. Diharapkan 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 ini.