

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dikemukakan mengenai pengaruh minat, tingkat religiusitas, produk dan promosi terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis bahwa minat berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar. Sehingga apabila minat masyarakat untuk menyimpan dananya di bank semakin meningkat, maka keputusan untuk menjadi nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar juga akan meningkat.
2. Berdasarkan hasil analisis bahwa tingkat religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar. Sehingga apabila tingkat religiusitas masyarakat meningkat, maka keputusan untuk menjadi nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar juga akan meningkat.
3. Berdasarkan hasil analisis bahwa produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar. Sehingga apabila variasi

produk semakin beragam yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, maka keputusan untuk menjadi nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar juga akan meningkat.

4. Berdasarkan hasil analisis bahwa promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar. Sehingga apabila kegiatan promosi meningkat, maka keputusan untuk menjadi nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar juga akan meningkat.
5. Berdasarkan hasil analisis bahwa minat, tingkat religiusitas, produk dan promosi berpengaruh positif dan signifikan secara bersama-sama terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

## **B. SARAN**

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan di atas, maka yang dapat menjadi saran dari penulis adalah sebagai berikut:

1. Bagi Bank Muamalat Indonesia KCP Blitar

Dari hasil analisis data dan pembahasan yang diuraikan diharapkan dapat lebih meningkatkan kegiatan promosi kepada masyarakat mengenai produk khususnya produk pendanaan dan tingkat religiusitas masyarakat dengan cara sosialisasi. Cara mensosialisasikannya bisa secara pribadi maupun secara bersama dengan masyarakat pada saat pembukaan rekening tabungan. Selain itu minat masyarakat juga harus

ditingkatkan melalui pelayanan yang ramah dan baik, penambahan fasilitas yang ada, menjaga kebersihan, atau dengan menjalin keakraban dengan nasabah, sehingga masyarakat yang ingin menjadi nasabah atau sudah menjadi nasabah merasa nyaman dan puas.

2. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, ilmu, pengetahuan, referensi dan literatur yang bermanfaat bagi pihak akademik terkait dengan variabel-variabel yang mempengaruhi keputusan untuk menjadi nasabah bank syariah.

3. Bagi peneliti yang akan datang, penelitian ini diharapkan dapat diteliti lebih lanjut dan lebih baik. Penjelasan yang dipaparkan pada pembahasan maupun olahan data bisa lebih diperinci agar yang membaca bisa memahami isi dari penelitian tersebut. Selain itu teori yang digunakan untuk mendukung penelitian ini bisa lebih ditambah dan disesuaikan dengan penelitian untuk memperkuat penelitian yang diteliti.