

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh pengetahuan nasabah, promosi dan Kualitas Pelayanan memiliki pengaruh terhadap keputusan menabung di PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Kediri, maka pada bagian akhir dari penelitian ini, penulis menarik kesimpulan berdasarkan hipotesis penelitian, sekaligus memberikan saran atau masukan sebagai berikut :

1. Pengetahuan Nasabah memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan menabung di PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Kediri. Semakin tinggi pengetahuan nasabah di suatu bank, maka semakin tinggi nasabah dalam memutuskan untuk menabung di PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Kediri. Sehingga, nasabah akan lebih selektif dalam memutuskan untuk menabung di lembaga keuangan syariah mana yang memiliki kualitas yang baik pula.
2. Promosi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan menabung di PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Kediri. Semakin menarik promosi yang dilakukan, semakin diperluas kegiatan promosinya, maka akan meningkatkan

keputusan nasabah menabung di PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Kediri. Sehingga, masyarakat akan termotivasi, memiliki pengetahuan yang lebih dan tertarik untuk menggunakan produk bank tersebut.

3. Kualitas pelayanan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menabung di PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Kediri. Semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan oleh pegawai, maka akan meningkatkan keputusan nasabah menabung di PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Kediri.
4. Pengetahuan Nasabah, promosi dan Kualitas Pelayanan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menabung di PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Kediri. Apabila keempat variabel tersebut meningkat secara bersama-sama, maka akan meningkatkan keputusan nasabah menabung di PT Bank Muamalat Indonesia Kantor 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 Indonesia Kantor Cabang Kediri

- a. Mempertahankan dan meningkatkan strategi-strategi pemasaran yang telah dilakukan selama ini, bahkan perlu untuk dikembangkan dan dikemas sedemikian rupa agar nasabah di PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Kediri terus semakin meningkat dan berkembang.
- b. Meningkatkan pengetahuan nasabah akan produk disuatu bank, bahkan lebih ditingkatkan lagi, yakni dengan memahami keinginan dan kebutuhan nasabah dengan menyediakan produk dan jasa yang memiliki nilai unggul yakni memberikan pengetahuan tentang produk kepada nasabah. Sehingga, nasabah akan jauh lebih mengerti kualitas dari bank tersebut dan tertarik untuk menggunakan produk dan jasa yang dimiliki bank tersebut.
- c. Lebih menggalakkkan promosi periklanan (*advertising*), penjualan (*sales promotion*), dan publisitas (*publicity*), guna meningkatkan perkemabngan jumlah nasabah maupun kemajuan di PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Kediri. Kualitas Pelayanan yang penting untuk diperhatikan dan dikembangkan supaya lebih baik. Kualitas Pelayanan yang baik akan meningkatkan keputusan nasabah untuk menabung di PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Kediri. Kualitas pelayanan yang baik akan mempermudah nasabah untuk melakukan

transaksi dengan lembaga keuangan tersebut, seperti memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah di PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Kediri, dan ruang tunggu yang nyaman agar nasabah lebih nyaman ketika bertransaksi di tempat tersebut. Selau cepat dan tanggap jika ada nasabah yang mengalami kesulitan dalam bertaransaksi. Dan pastinya pegawai harus ramah daan sopan dalam melayani.

- d. Tetap memberikan pelayanan yang lebih professional dan memberikan yang terbaik.

## 2. Bagi Akademisi

Sebagai tambahan informasi bagi para akademisi, bahwa tidak hanya variabel pengetahuan nasabah, promosi dan kualitas pelayanan yang dapat mempengaruhi keputusan nasabah menabung di bank Syariah. 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 varaibel- variabel yang mempengaruhi keputusan pembelian. Selain itu juga dapat menggunakan variabel- variabel yang lebih banyak dan lebih variatif dari penelitian ini.