

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pengaruh periklanan, kualitas pelayanan, jaminan rasa aman, dan Hubungan Masyarakat terhadap minat menabung, maka kesimpulan yang dapat ditarik adalah sebagai berikut:

1. Periklanan pengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung nasabah pada BMT Assyafiiyah Kota Gajah Lampung Tengah. Dalam hal ini, nasabah menganggap bahwa Iklan BMT Assyafiiyah Kota Gajah Lampung Tengah sangat kreatif dalam promosi
2. Kualitas pelayanan pengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung nasabah pada BMT Assyafiiyah Kota Gajah Lampung Tengah. Hal ini menunjukkan semakin tinggi persepsi nasabah tentang kualitas pelayanan akan meningkatkan minat seseorang untuk menabung di BMT Assyafiiyah Kota Gajah Lampung Tengah. Jika nasabah merasa kebutuhannya dapat terpenuhi atau mampu melebihi yang diperkirakan, maka minat nasabah akan meningkat.
3. Jaminan rasa aman pengaruh positif tidak signifikan terhadap minat menabung nasabah pada BMT Assyafiiyah Kota Gajah Lampung Tengah Hal ini menunjukkan bahwa keyakinan nasabah kepada bank tentang pencatatan setiap transaksi, penyimpan data, keamanan dana simpanan nasabah, serta kemampuan karyawan bank dalam menanamkan kepercayaan dan rasa aman kepada nasabah pada BMT Assyafiiyah Kota Gajah Lampung Tengah belum dapat menciptakan minat menabung.
4. Hubungan Masyarakat pengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung nasabah pada BMT Assyafiiyah Kota Gajah Lampung Tengah Dalam hal ini, nasabah menganggap bahwa BMT Assyafiiyah Kota Gajah Lampung Tengah terkenal, stabil, handal, dan terpercaya. Selanjutnya hal tersebut akan meningkatkan minat menabung nasabah.
5. Periklanan, kualitas pelayanan, jaminan rasa aman dan hubungan masyarakat secara bersama-sama berpengaruh terhadap terhadap minat menabung nasabah pada BMT Assyafiiyah Kota Gajah Lampung Tengah

B. Saran

1. Perusahaan dapat melakukan promosi melalui iklan melalui media social seperti facebook dan instagram agar optimal dalam menarik nasabah untuk menabung
2. Kualitas Pelayanan yang ditawarkan perlu dimaksimalkan dengan cara memberikan fitur-fitur layanan yang memudahkan nasabah dalam menabung
3. Perusahaan harus dapat menanamkan kepercayaan dan rasa aman kepada nasabah bahwa pencatatan pada setiap transaksi sudah dilakukan dengan benar, penyimpanan data sudah dijamin aman, serta keamanan dana simpanan nasabah sudah terjamin.
4. Hubungan Masyarakat dalam membantu mempromosikan perusahaan dapat dilakukan dengan cara sosialisasi kepada masyarakat tentang manfaat menabung.
5. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi minat menabung seperti persepsi resiko dan teknologi.