

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Kesimpulan ini merupakan hasil dari penelitian dengan judul “ Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Loyalitas Nasabah di Bank BMT Beringharjo Yogyakarta”. Kesimpulan ini di dapatkan dari penjelasan di bab sebelumnya.

1. Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa variabel produk mempunyai pengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah BMT Beringharjo Yogyakarta. Hal ini diartikan, jika produk meningkat, maka loyalitas nasabah BMT Beringharjo Yogyakarta akan mengalami peningkatan.
2. Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa variabel lokasi tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah BMT Beringharjo Yogyakarta. Hal ini dapat diartikan, jika lokasi mengalami perubahan, maka tidak berpengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah BMT Beringharjo Yogyakarta.
3. Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa variabel pemasaran mempunyai pengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah di bank BMT Beringharjo Yogyakarta. Hal ini diartikan, jika pemasaran meningkat, maka loyalitas nasabah BMT Beringharjo Yogyakarta akan mengalami peningkatan.
4. Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa variabel layanantidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah di bank BMT Beringharjo Yogyakarta. Hal ini diartikan, jika layananmengalami perubahan, maka tidak berpengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah BNT Beringharjo Yogyakarta.
5. Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa variabel keislaman tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah di bank BMT Beringharjo

Yogyakarta. Hal ini diartikan, jika variabel keislaman mengalami perubahan, maka tidak berpengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah BMT Beringharjo Yogyakarta.

6. Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa variabel produk, dan variabel pemasaran mempunyai pengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah di bank BMT Beringharjo Yogyakarta. Hal ini diartikan, jika produk, dan variabel pemasaran meningkat, maka loyalitas nasabah BMT Beringharjo Yogyakarta akan mengalami peningkatan.
7. Hasil analisis regresi berganda menunjukkan bahwa variabel lokasi, pelayanan dan variabel keislaman tidak berpengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah BMT Beringharjo Yogyakarta. Hal ini dapat diartikan, jika variabel lokasi, pelayanan, dan variabel keislaman mengalami perubahan, maka tidak berpengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah BMT Beringharjo Yogyakarta.

## **5.2 Saran**

Sehubungan dengan pengaruh bauran pemasaran terhadap loyalitas nasabah BMT Beringharjo Yogyakarta, maka disarankan pihak BMT Beringharjo Yogyakarta perlu membuat produk-produk yang diberikan BMT Beringharjo lebih sesuai dengan kebutuhan dan tujuan masyarakat dan memiliki beragam produk yang lebih bervariasi. Seluruh beban biaya persyaratan awal selalu terjangkau bagi nasabah BMT Beringharjo, dalam penetapan bagi hasil dan margin keuntungan BMT Beringharjo selalu terbuka dan bermusyawarah dengan nasabah, karena lokasi BMT Beringharjo Yogyakarta belum strategis jadi masih banyak masyarakat yang belum menabung di BMT Beringharjo Yogyakarta, dan ruangan kantor BMT Beringharjo dapat selalu dibuat nyaman, dan lebih diperbesar lagi gedung BMT

Beringharjo, agar dapat lebih menarik masyarakat untuk menjadi nasabah BMT Beringharjo Yogyakarta.

Dan pihak BMT Beringharjo harus lebih meningkatkan pemasaran di BMT supaya dapat bersaing dengan pemasaran produk dari bank-bank lainnya. Mungkin pemasaran yang ada di BMT Beringharjo sudah baik, tetapi alangkah lebih baik jika ditingkatkan lagi untuk lebih menarik nasabah menabung dan menggunakan jasa BMT Beringharjo. Pelayanan yang ada juga harus di tingkatkan lagi, agar masyarakat merasa puas dengan pelayanan yang diberikan di BMT Beringharjo. Dan untuk variable islam yang tidak berpengaruh, di duga karena kurangnya sosialisasi dari pegawai BMT Beringharjo terhadap masyarakat sekitar, sehingga masyarakat masih belum mempercayai tidak adanya unsur riba di BMT Beringharjo Yogyakarta.

Dan BMT Beringharjo harus tetap berada pada dasar syariat islam yang berlaku, dengan tidak menggunakan unsur riba, gharar dan maysir dalam proses perbankan di BMT Beringharjo Yogyakarta. Dengan demikian, maka loyalitas nasabah di BMT Beringharjo Yogyakarta akan mengalami peningkatan.