BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka penulis mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengaruh lingkungan eksternal individu pada Bank Mandiri di cabang Cimahi tergolong cukup baik, ditunjukan dengan perolehan nilai dengan kategori cukup mendorong. Hal tersebut diakibatkan oleh dimana seseorang sebelum melakukan sesuatu akan meminta pendapat pada orang lain. Begitu juga yang dialami oleh para calon nasabah Bank Mandiri cabang Cimahi, yang dicegah oleh kelompok referensi (teman sepermainan, kelompok agama, dll) serta ada juga yang dicegah oleh keluarganya, karena keluarga selalu ingin memberikan saran terbaik agar tidak merugikan anggota keluarganya. Menurut kelompok referensi dan keluarga calon nasabah, Bank Mandiri cabang Cimahi masuk dalam kategori yang kurang bagus dibandingkan oleh Bank-Bank yang ada di Cimahi.
2. Bauran pemasaran jasa pada Bank Mandiri cabang Cimahi tergolong cukup baik, hal ini ditunjukan dengan nilai yang berada pada kategori cukup

mempengaruhi. Hal tersebut disebabkan pertama oleh promosi lewat media yang dilakukan Bank Mandiri biasanya menyiarkan iklan di televisi, iklan tersebut dilakukan oleh Bank Mandiri pusat. sedangkan iklan (Baliho dan reklame) tidak dilakukan oleh Bank Mandiri cabang Cimahi, sehingga kurang menariknya minat untuk menjadi calon nasabah. Kedua Bank Mandiri cabang Cimahi terletak pada kawasan rawan macet, karena masuk dalam pusat kota Cimahi, sehingga kemacetan terjadi pada waktu pagi, siang, sore. Sehingga kemacetan tersebut mengakibatkan seseorang mengurungkan niatnya untuk menjadi calon nasabah. Ketiga Dimana keadaan interior Bank Mandiri cabang cimahi yang kurang bagus, tampilan fisik gedung yang tidak moderen dan mulai rusak, ketersediaan sarana parkir yang sempit.

3. Proses keputusan menabung nasabah pada Bank Mandiri cabang Cimahi tergolong cukup tinggi, ditunjukan dengan perolehan nilai dengan kategori cukup ingin. Hal tersebut disebabkan oleh masalah pencarian informasi, para calon nasabah tidak secara aktif mencari informasi (tentang tabungan, deposito dan giro) Bank Mandiri, sedangkan Bank Mandiri tidak memberikan informasi secara luas.
4. Secara simultan, lingkungan eksternal individu dan bauran pemasaran jasa memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan menabung nasabah pada Bank Mandiri cabang Cimahi.

5. Secara parsial, lingkungan eksternal individu memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan menabung nasabah pada Bank Mandiri cabang Cimahi.

5.2 Saran

1. Dalam upaya meningkatkan Budaya pemahaman mengenai Bank Mandiri maka sebaiknya pihak manajemen Bank lebih gencar melakukan promosi dengan upaya menambah frekuensi iklan di media elektronik dan media cetak, sebaiknya iklan tidak hanya dilakukan pada saat-saat tertentu saja, serta memperhatikan isi, struktur penggunaan kata-kata dan format pesan (untuk media cetak : warna & ilustrasi pesan, untuk media elektronik : kata-kata, kualitas suara & vokalisasi didalam iklan tersebut).
2. Keterbatasan ruangan pelayanan, dapat disiasati dengan memperluas ruangan pelayanan agar para nasabah merasa lebih nyaman pada saat mengantri di ruangan pelayanan tersebut, dan juga saran parkir harus diperluas karena lahan parkir merupakan hal yang penting juga baik untuk pihak bank maupun pada nasabah tersebut.
3. Bagi peneliti yang tertarik dalam bidang yang sama perlu dipertimbangkan penelitian mengenai pengaruh lingkungan eksternal individu terhadap keputusan menabung pada bank mandiri. Penelitian yang sama pada bank

mandiri perlu dilakukan untuk memperoleh gambaran dan perbandingan yang lebih lengkap.

4. Berdasarkan hasil penelitian secara simultan terdapat pengaruh dari variabel-variabel yang diteliti setelah melakukan pengamatan dan penelitian.
5. Berdasarkan hasil penelitian secara parsial terdapat pengaruh dari variabel-variabel yang telah diteliti oleh penulis setelah melakukan pengamatan dan penelitian.