

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

1.1 Simpulan

1. Berdasarkan hasil analisis data, diperoleh dari 21 atribut, hanya terdapat 4 variabel dari 6 atribut yang dapat menentukan minat konsumen dalam memilih produk pendanaan pada Bank Lampung diantaranya pada produk yang ditawarkan Bank Lampung sangat beragam (F1), Bank Lampung memiliki reputasi yang baik (F4), Pimpinan dan staf Bank Lampung professional (F7), Lokasi Bank Lampung dapat dilihat jelas dari tepi jalan (F14), Karyawan Bank Lampung selalu berpenampilan rapih bersih dan ramah dalam melayani nasabah (F17), Karyawan Bank Lampung selalu update informasi tentang produk dan layanan bank kepada nasabah (F21). Dari keenam atribut disimpulkan menjadi empat variabel yaitu produk, Brand Image, pelayanan, lokasi yang dapat menentukan minat konsumen dalam memilih produk pendanaan pada Bank Lampung.
2. Berdasarkan hasil pengujian faktor-faktor yang paling penting atau dominan yang dapat menentukan minat konsumen dalam memilih produk pendanaan pada Bank Lampung yaitu *variable Brand Image*.

1.2 Saran

- a. **Produk:** Perusahaan harus memperhatikan faktor-faktor yang dapat menentukan minat konsumen dalam memilih produk pendanaan Bank Lampung, yaitu dengan cara mengembangkan variasi dan inovasi produk tambahan.
- b. **Brand Image:** Minat beli konsumen dalam memilih produk pendanaan pada Bank Lampung dapat dikatakan cukup baik. Mulai dari tahap pengenalan, konsumen cukup tahu tentang apa saja kebutuhannya. Pencarian informasi juga dilakukan dengan cukup baik untuk memenuhi rasa ingin tahu lebih dalam tentang produk yang ditawarkan Bank Lampung, sampai dengan

perilaku paska pembelian, konsumen juga sudah cukup mengerti mengenai tindakan yang telah diambil sampai penentuan minat oleh konsumen.

- c. **Pelayanan:** Bank Lampung harus melakukan *benchmarking* kepada para pesaing agar *features* dan *reliability* yang ditawarkan tidak kalah dan tertinggal dengan kompetitornya. Bank Lampung harus memastikan produk yang ditawarkan kepada konsumen dalam keadaan baik sesuai dengan aturan untuk meningkatkan *reliability (keandalan)* produk Bank Lampung.
- d. **Lokasi:** Fasilitas utama dan pendukung, pihak stakeholder harus meningkatkan kualitas fasilitas utama dan pendukungnya, misal mulai dari keamanan tempat parkir, dan fasilitas-fasilitas yang lain yang memberikan keunggulan dibandingkan dengan kompetitor lain.