

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Persepsi nasabah Berpengaruh positif dan signifikan Terhadap pemilihan produk BSI, Produk BSI dipengaruhi oleh informasi dari Media Massa/Internet, hal ini dikarenakan memudahkan nasabah untuk cepat mengetahui produk- produk BSI yang biasanya digunakan dari Smartphone/computer dan media cetak, walaupun nasabah hanya memahami produk yang mereka gunakan saja dan kurang mengetahui produk-produk lainnya yang dimiliki BSI. Hal ini lah yang membuat nasabah kurang berminat dalam memilih produk-produk lainnya karena disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dan pemahaman nasabah terhadap produk-produk yang ada di bank syariah.
2. Minat nasabah Berpengaruh positif dan signifikan Terhadap pemilihan produk yang ada di BSI, Dari jenis-jenis produk simpanan yang ada di BSI hanya Tabungan BSI yang paling banyak diminati nasabah Bank Syariah Indonesia Palembang, serta alasan mereka memilih produk tersebut karna produk BSI sesuai syariah, halal dan aman.

#### **5.2 Saran**

1. Menambah kantor cabang pembantu maupun kantor kas serta menambah jumlah ATM di Indonesia khususnya di daerah Palembang agar mempermudah nasabah dalam bertransaksi di Bank Syariah Indonesia di wilayah Palembang

2. Meningkatkan kegiatan promosi yang sudah dilakukan agar produk lebih dapat bersaing dengan produk kompetitor. Karena selama ini citra (image) BSI di masyarakat sebagai bank yang diperuntukkan hanya untuk orang Islam. Sehingga perlu promosi yang lebih gencar dan intensif lagi untuk terus memperkenalkan produk-produk bank dengan mengembangkan nilai-nilai syariah yang bersifat universal yaitu adanya aspek keadilan, transparansi, dan menghindari kegiatan spekulatif dalam bertransaksi secara umum dengan menerapkan sistem bagi hasil agar pangsa pasar semakin luas dengan tidak dibatasi oleh keyakinan atau kepercayaan yang dianut oleh masyarakat.

