## **BAB V**

## **PENUTUP**

## A. Simpulan

Berdasarkan uraian pada bab IV, penulis dapat mengambil simpulan sebagai berikut:

- 1. Berdasarkan dari hasil perhitungan skala persentase yang didapat dengan menggunakan skala Guttman yang menunjukkan nilai sebesar 84,8% dan berdasarkan kriteria skala persentase nilai yang di dapat tersebut maka didalam penelitian ini para responden sangat berminat menggunakan produk deposito iB Hasanah yang ada di BNI Syariah KC Banjarmasin. Hasil dari wawancara tersebut 100% responden berminat mengunakan Deposito iB Hasanah. Sedangkan deposito iB Hasanah Dolar hanya 6% responden yang berminat menggunakannya.
- 2. Faktor-faktor yang memengaruhi minat nasabah terhadap Deposito iB Hasanah di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, diantaranya adalah faktor strategi produk dengan memberikan pelayanan yang cepat dan ramah, faktor strategi promosi yaitu dari promosi bagian *customer service*, *funding* yang menawarkan produk Deposito iB Hasanah secara langsung, faktor strategi harga yang diberikan oleh Bank BNI Syariah berupa bagi hasil yang cukup tinggi sehingga menarik peminat, selain itu faktor emosional juga berpengaruh karena banyak nasabah yang berminat menggunakan Deposito iB Hasanah

karena pendapatan lebih sehingga mereka dapat menyimpan uangnya dan mendapatkan bagi hasil sesuai dari nominal uang dan jangka waktunya serta adanya dorongan dari keluarga yang sudah menggunakan produk deposito iB Hasanah mendorong mereka untuk menggunakan produk tersebut karena banyaknya keunggulan yang dimiliki seperti nisbah bagi hasil yang lebih besar dibandingkan dengan bagi hasil dari produk tabungan.

## B. Saran

Adapun beberapa saran yang dapat peneliti sampaikan, yaitu:

- 1. Bagi PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin agar dapat mempertahankan dan meningkatkan prestasi dalam bidang-bidang yang menjadi unggulan agar dapat menarik minat nasabah serta dapat bersaing dengan bank-bank lain yang juga memiliki produk sama. Selain itu diharapkan bank dapat mengubah sedikit cara pemasarannya dengan berfikir seperti nasabah agar dapat lebih mengerti keingianan nasabahnya untuk mengevaluasi produk-produk yang kurang peminatnya terkhusus produk Deposito iB Hasanah, agar produk ini menjadi salah satu alternatif bagi nasabah untuk menabung sebagian hartanya.
- Diharapkan bagi pihak Bank BNI Syariah agar membuat program untuk pemasaran (promosi) produk Deposito iB Hasanah sehingga masyarakat lebih mengetahui dan mengenal produk tersebut.

 Bagi nasabah agar dapat menambah wawasan mengenai produk-produk apa saja yang ada dibank syariah terutama PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.