

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan oleh penulis mengenai pengaruh produk tabungan iB Hasanah dalam meningkatkan minat nasabah, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Untuk meningkatkan minat nasabah, BNI syariah mempunyai 4 strategi dalam memasarkan produknya, yaitu : strategi produk, strategi harga , strategi tempat, strategi promosi.
2. Minat nasabah terhadap produk tabungan iB hasanah sangat tinggi karena: pelayanan yang memuaskan, persyaratan yang sangat mudah, lokasi yang strategis, biaya yang cukup murah.

B. Saran

Setelah penulis menarik kesimpulan tentang pengaruh produk tabungan iB Hasanah dalam meningkatkan minat nasabah, maka penulis mencoba memberikan saran yang mungkin dapat bermanfaat, antara lain :

1. Meningkatkan kualitas pelayan nasabah, agar masyarakat lebih antusias dalam membuka rekening tabungan iB Hasanah di bank BNI Syariah Probolinggo.
2. Memberikan inovasi baru terhadap produk-produknya, agar produk selain tabungan iB Hasanah juga dapat meningkat peminatnya.

Demikian yang dapat penulis sampaikan dan penulis sadar akan banyaknya kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Penulis juga membutuhkan kritik dan saran yang membangun ataupun upaya agar bisa menyempurnakan kedepannya demi melengkapi referensi yang berkenaan dengan pengaruh produk tabungan iB Hasanah dalam meningkatkan minat nasabah BNI Syariah Probolinggo.



