

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya mengenai Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Perbankan Syariah (Studi pada BSI KCP Serang Cikande 1), dapat disimpulkan bahwa:

1. Secara parsial faktor pemasaran berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk pada BSI KCP Serang Cikande 1.
2. Secara parsial faktor psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk pada BSI KCP Serang Cikande 1.
3. Secara simultan faktor pemasaran, dan faktor psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk pada BSI KCP Serang Cikande 1.

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan dapat dijadikan sebagai rujukan untuk penelitian selanjutnya, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi pihak BSI KCP Serang Cikande 1 agar lebih meningkatkan lagi pemberian informasi tentang bank seperti promosi, produk dan bagaimana sistem perbankannya, dan lebih meyakinkan masyarakat terhadap keuntungan yang didapat agar mampu bersaing dengan bank syariah lainnya, karena pengetahuan juga paling diperhatikan nasabah dalam memutuskan untuk memilih produk dan menggunakan jasa perbankan syariah.
2. Bagi nasabah agar lebih mencari informasi tentang produk perbankan syariah sehingga nasabah dapat menentukan pilihan yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan sehingga pengetahuan nasabah lebih luas, bukan hanya sekedar mengetahui produk yang menjadi pilihannya.