

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan temuan dan analisis yang telah dilakukan, bisa disimpulkan bahwa pilihan nasabah dalam menentukan produk deposito mudharabah di Bank BSI KCP Subang Otista 2, yaitu:

1. Perilaku dan pertimbangan nasabah dalam memilih produk deposito mudharabah di Bank BSI KCP Subang Otista 2 didasarkan pada beberapa alasan utama. Nasabah cenderung memilih produk ini karena adanya kepercayaan terhadap sistem perbankan syariah, pengalaman pelayanan yang memuaskan, serta rekomendasi dari pihak bank. Di sisi lain, beberapa nasabah masih mempertimbangkan faktor keuntungan, kemudahan proses, dan rasa aman dalam melakukan transaksi. Pertimbangan tersebut dipengaruhi oleh interaksi nasabah dengan layanan sebelumnya serta persepsi terhadap prinsip syariah yang diterapkan dalam produk deposito mudharabah.
2. Faktor lokasi, aksesibilitas, pengalaman dan loyalitas memiliki peran yang baik dalam membentuk keputusan nasabah. Pengalaman positif dalam berinteraksi dengan bank meningkatkan rasa percaya dan kenyamanan, yang pada akhirnya mendorong keputusan untuk memilih deposito mudharabah. Loyalitas nasabah dibangun melalui hubungan jangka panjang dan konsistensi dalam pelayanan, serta kesesuaian dengan nilai-nilai syariah. Sementara itu, lokasi yang strategis dan aksesibilitas yang baik, didukung oleh transportasi umum dan pribadi, memudahkan nasabah dalam menjangkau layanan bank. Hal ini memperkuat keputusan mereka untuk memilih produk tersebut. Kombinasi antara faktor internal, seperti pengalaman dan loyalitas, serta faktor eksternal, seperti lokasi dan aksesibilitas, menjadi dasar yang kuat dalam proses pengambilan keputusan nasabah.

## B. Implikasi

Hasil penelitian ini memberikan implikasi yang cukup baik secara praktis maupun teoritis. Secara praktis, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor lokasi dan aksesibilitas, serta pengalaman dan loyalitas, penelitian ini memainkan peran penting dalam keputusan nasabah dalam memilih produk deposito mudharabah pada Bank Syariah Indonesia KCP Subang Otista 2. Penelitian ini mengindikasikan bahwa bank syariah tidak hanya perlu menekankan pada keunggulan produk yang ditawarkan saja, tetapi juga pada strategi pemasaran yang lebih manusiawi melalui pelayanan yang diberikan dari para pegawai, keberadaan cabang yang mudah diakses, serta penawaran yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Di samping itu, interaksi langsung antara pegawai dan nasabah terbukti mampu memengaruhi pada pilihan nasabah, khususnya melalui rekomendasi produk yang dianggap lebih menarik, seperti program Pesta Hadiah.

Secara teori, studi ini menambah wawasan dalam area perbankan syariah khususnya dalam memahami perilaku konsumen terhadap produk investasi syariah. Penelitian ini memperkuat teori perilaku konsumen yang menyatakan bahwa keputusan individu sangat dipengaruhi oleh kombinasi faktor internal dan eksternal, serta pengalaman subjektif yang didapatkan dalam proses interaksi dengan produk dan layanan yang disediakan oleh lembaga keuangan.

### C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, berikut adalah sejumlah saran yang dapat disampaikan:

1. Untuk Bank Syariah Indonesia KCP Subang Otista 2, dianjurkan untuk memperkuat upaya edukasi dan sosialisasi produk deposito mudharabah dengan lebih intensif dan berkesinambungan kepada masyarakat. Edukasi ini bisa dilakukan melalui media digital, seminar, atau kegiatan kerjasama dengan komunitas lokal supaya masyarakat memahami manfaat sistem profit sharing yang adil dan sesuai dengan prinsip syariah.
2. Pegawai bank diharapkan untuk lebih bijak dan terarah dalam memberikan saran produk kepada nasabah. Saran tersebut sebaiknya disesuaikan dengan kebutuhan dan profil risiko nasabah, serta tidak hanya terfokus pada program promosi jangka pendek belaka.
3. Bagi masyarakat atau nasabah, dianjurkan untuk lebih aktif dalam mencari informasi mengenai produk-produk syariah sebelum membuat keputusan untuk berinvestasi. Pemahaman yang baik mengenai cara kerja produk seperti deposito mudharabah akan membantu nasabah dalam mengambil keputusan finansial yang lebih bijak dan sejalan dengan nilai-nilai syariah.

Untuk peneliti selanjutnya, disarankan agar meneliti faktor-faktor lain yang mungkin belum terjangkau dalam penelitian ini, seperti pengaruh literasi keuangan syariah secara langsung terhadap preferensi produk investasi, atau mengeksplorasi peran digitalisasi dalam pengambilan keputusan nasabah terkait produk-produk bank syariah.