

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data, pengujian hipotesis, serta pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Pemasaran Digital berpengaruh signifikan terhadap Minat Beli Nasabah. Hasil uji parsial menunjukkan bahwa pemasaran digital yang diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Jambi Dr. Sutomo berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli nasabah pada produk Cicil Emas. Strategi pemasaran digital yang meliputi pemanfaatan media sosial, aplikasi BSI Mobile, dan kanal komunikasi online terbukti mampu memberikan kemudahan informasi dan meningkatkan keterlibatan nasabah dalam proses pengambilan keputusan.
2. Inovasi Produk berpengaruh signifikan terhadap Minat Beli Nasabah. Inovasi pada produk Cicil Emas, seperti kemudahan tenor cicilan, kemudahan akses layanan digital, dan transparansi sistem, memberikan dampak positif terhadap peningkatan minat beli. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah menghargai kemudahan dan nilai tambah yang diberikan melalui inovasi tersebut.
3. Pemasaran Digital dan Inovasi Produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Minat Beli Nasabah. Berdasarkan uji F, diketahui bahwa kedua variabel independen secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli. Ini menunjukkan bahwa kombinasi antara strategi promosi digital dan pengembangan produk yang inovatif merupakan pendekatan yang efektif untuk menarik minat nasabah terhadap produk Cicil Emas.

6.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Pengembangan Strategi Pemasaran Digital yang Lebih Personal dan Interaktif. BSI diharapkan terus meningkatkan pemanfaatan pemasaran digital, baik melalui media sosial, website resmi, maupun aplikasi BSI Mobile. Konten yang disampaikan sebaiknya tidak hanya berupa promosi, tetapi juga edukasi tentang manfaat investasi emas syariah agar masyarakat semakin percaya dan tertarik.
2. Terus Melakukan Inovasi Produk yang Responsif terhadap Kebutuhan Nasabah. Dari sisi produk, BSI perlu melakukan inovasi yang berkelanjutan seperti transaksi yang lebih cepat dan aman, sehingga nasabah merasa aman dalam melakukan transaksi.
3. Untuk Nasabah disarankan lebih aktif mencari informasi resmi yang diberikan oleh BSI, baik melalui aplikasi maupun media sosial, agar memahami manfaat dan mekanisme produk Cicil Emas dengan baik. Hal ini penting agar cicilan emas tidak menjadi beban, melainkan benar-benar menjadi sarana investasi yang aman dan menguntungkan.
4. Tambahkan variabel lain, seperti kualitas layanan atau kepercayaan nasabah, agar hasil penelitian lebih lengkap. Lakukan penelitian di cabang BSI lain atau dengan metode berbeda supaya hasilnya bisa dibandingkan.