

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pengujian yang telah dilakukan oleh peneliti melalui penyebaran kuesioner dan pengolahan data hasil kuesioner mengenai pengetahuan produk mahasiswa, kepercayaan dan pelayanan terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah pada mahasiswa perbankan Syariah angkatan 2016 IAIN Tulungagung dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengetahuan produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah. Hal ini menunjukkan bahwa jika pengetahuan produk mengalami peningkatan maka minat menjadi nasabah mengalami kenaikan dan sebaliknya.
2. Kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat kepercayaan yang diberikan maka semakin tinggi pula minat menjadi nasabah.
3. Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi pelayanan yang diberikan bank Syariah maka semakin tinggi pula minat menjadi nasabah. Begitu pula sebaliknya apabila tingkat pelayanan yang diberikan rendah maka minat menjadi nasabah juga akan semakin menurun.

4. Pengetahuan produk, kepercayaan dan pelayanan berpengaruh secara simultan atau bersama-sama terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah. Dimana semakin tinggi tingkat pengetahuan produk, tingkat kepercayaan, dan tingkat pelayanan maka semakin tinggi pula minat menjadi nasabah di bank Syariah.

#### B. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut diatas peneliti memberikan saran yang sekiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait dalam penelitian ini. Adapun saran yang akan disampaikan yaitu:

1. Bagi Lembaga perbankan Syariah

Telah diketahui bahwa pengetahuan produk, kepercayaan dan pelayanan memiliki pengaruh terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah. , maka bagi para pegawai bank syariah untuk memperhatikan ketiga variabel tersebut, sehingga dapat menumbuhkan atau meningkatkan minat menjadi nasabah di bank Syariah. Pengetahuan produk perlu ditingkatkan agar menjadi seimbang dengan minat menjadi nasabah, pengetahuan produk bisa ditingkatkan dengan cara diadakannya seminar tentang pengetahuan produk atau sosialisasi produk-produk yang ada di bank Syariah. Kepercayaan dan pelayanan yang diberikan diharapkan dapat menumbuhkan minat menjadi nasabah di bank Syariah sebagai Lembaga yang mengelola dana dengan aman, sesuai dengan syariah dan terbebas dari riba.

## 2. Bagi akademik

Penilaian ini diharapkan bisa dijadikan sebagai salah satu tambahan untuk memperkaya kajian-kajian tentang pengetahuan produk, kepercayaan dan pelayanan serta minat menjadi nasabah di bank Syariah. Untuk pihak akademis diharapkan dapat menambah lebih banyak referens terkait jurnal maupun buku-buku tentang perbankan Syariah.

## 3. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat diteliti lebih lanjut, lebih baik dan lebih mendalam. Pendalaman pada penelitian ini akan lebih akurat dan lebih maksimal apabila sampel diperluas dan sampel yang digunakan adalah mahasiswa jurusan lain yang sudah memiliki rekening bank Syariah.