

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan dari hasil pembahasan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya yang membahas faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat bergabung di *Islamic Bank of Thailand* cabang provinsi Yala Thailand selatan Jl. Pipitpakdi No. 59, Tambun (Kecamatan) Sateng, Ampe (Kabupaten) Muang, Jangwat (Provinsi) Yala 95000, maka penulis dapat menyusun beberapa kesimpulan sebagai berikut:
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat bergabung di *Islamic Bank of Thailand* cabang provinsi Yala Thailand selatan Jl. Pipitpakdi No. 59, Tambun (Kecamatan) Sateng, Ampe (Kabupaten) Muang, Jangwat (Provinsi) Yala 95000 adalah Faktor Kebudayaan, Sosial, Pribadi, Psikologi, Pelayanan, Bauran Pemasaran Jasa, Keunggulan Bank. Dari ketujuh variabel tersebut yang valid hanya 4 variabel yaitu; Faktor Sosial, Faktor Psikologi, Faktor Bauran Pemasaran Jasa dan Faktor Keunggulan Bank.
3. Berdasarkan uji parsial, faktor yang paling dominan secara signifikan mempengaruhi minat nasabah bergabung adalah faktor keunggulan Bank.

4. Sedangkan koefisien korelasi menunjukkan adanya hubungan yang kuat antara faktor tersebut (X) dengan minat nasabah (Y).
5. Dan terakhir, koefisien determinasi menunjukkan adanya kontribusi yang besar antara faktor tersebut (X) dengan minat nasabah (Y).

B. Saran

Beberapa saran yang dapat penulis berikan diantaranya adalah sebagai berikut:

1. *Islamic Bank of Thailand* berdasarkan penelitian mendapat respon positif dari aspek keunggulan bank. Oleh karena itu *Islamic Bank of Thailand* hendaknya dapat mempertahankan dan berusaha menjadi bank yang diminati oleh banyak nasabah di masa yang akan datang
2. *Islamic Bank of Thailand* sebaiknya mensosialisasi sistem perbankan syariah kepada ke semua lapisan masyarakat agar dapat melakukan simpanan dan pembiayaan di *Islamic Bank of Thailand* cabang provinsi Yala Thailand selatan Jl. Pipitpakdi No. 59, Tambun (Kecamatan) Sateng, Ampe (Kabupaten) Muang, Jangwat (Provinsi) Yala 95000, misalnya dengan cara membuat seminar, roadshow dan membuat bazar pameran di setiap event di kalangan masyarakat.

3. Sebaiknya *Islamic Bank of Thailand* lebih dapat meyakinkan nasabah, sehingga tingkat kepercayaan nasabah makin meningkat, salah satunya dengan cara memberikan pengarahan yang lebih jelas tentang syarat atau prosedur kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan dan pendanaan supaya tidak ada terjadi kekeliruan pemahaman nasabah.
4. *Islamic Bank of Thailand* hendaknya lebih meningkatkan lagi promosinya di berbagai media. Dengan cara membuat iklan di televisi, koran, brosur yang kreatif dan inovatif sehingga calon nasabah mengetahui apa saja keunggulan yang ada di *Islamic Bank of Thailand*.
5. *Islamic Bank of Thailand* sebaiknya memberikan pelayanan yang lebih mudah mengenai prosedur dan persyaratan dalam bertransaksi. Pihak bank dapat memberikan buku panduan yang dapat dipelajari oleh nasabah untuk dibawa pulang bagaimana prosedur dan persyaratan cara melakukan transaksi dan mempersiapkan semua keperluan dan persyaratan supaya lebih mempermudah saat melakukan transaksi., bila nasabah kurang paham mengenai prosedur yang harus dilakukan, pihak bank bisa menjelaskan dan membimbing lagi nasabah untuk melakukan transaksi.



Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau