

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan uraian dan penjelasan yang dibahas maka penulis menyampaikan kesimpulannya :

1. Kesimpulan dari faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah untuk menggunakan *Mobile Banking* adalah karena kemudahan dan manfaat yang diberikan oleh layanan *Mobile Banking*, karena faktor keamanan yang dapat mempengaruhi nasabah sehingga menggunakan *mobile banking*, faktor keperdulian terhadap etika ke nasabah, faktor privasi yang dimana menjadi etika yang perlu dijaga sehingga merasa aman, faktor keterbukaan sarana informasi yang mempermudah nasabah jika terjadi kesulitan, faktor kecepatan tanggapan terhadap nasabah dari pihak bank, faktor kualitas informasi yang dimana tidak berbelit belit dan to the point yang diberikan sehingga nasabah tidak ragu untuk menggunakan *Mobile Banking*, menggunakan *Mobile Banking* menghemat waktu para penggunanya tanpa harus membuang-buang waktunya untuk antri di kantor-kantor cabang terdekat atau ke counter ATM untuk melakukan transaksinya, layanan *Mobile Banking* merupakan layanan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah, serta nasabah dapat memegang kendali secara leluasa dalam keputusan bertransaksinya.

2. Untuk menarik minat para nasabahnya PT Bank Syariah Mandiri melakukan pemasaran-pemasaran kepada nasabahnya dengan cara menawarkan langsung kepada nasabah yang datang untuk melakukan pembukaan rekening tabungan. Melalui itu PT Bank Syariah Mandiri mensosialisasikan layanan *Mobile Banking* ini kepada nasabahnya agar lebih memahami dan menarik minat nasabahnya untuk menggunakan layanan Mobile Banking.

## **B. SARAN**

Setiap pelayanan perlu peningkatan agar para pengguna layanan *Mobile Banking* tersebut merasa puas dan ingin selalu menggunakan layanan tersebut. Seperti halnya terhadap peningkatan layanan *Mobile Banking* harus terus dilakukan agar para nasabah lebih tertarik untuk menggunakan layanan Mobile Banking.

Meningkatkan pemasaran yang tidak monoton cara untuk menarik minat nasabah dapat dilakukan dengan berbagai cara pemasaran yang baik dan sosialisasi kepada masyarakat agar masyarakat lebih memahami dan mulai tertarik untuk terus menggunakan layanan *Mobile Banking* serta memperbaiki cara pendaftaran yang seharusnya bisa dilakukan langsung oleh kantor cabang tanpa menggunakan video call dengan kantor pusat di Jakarta karena bisa menyita waktu nasabahnya sendiri apabila terjadi gangguan