

BAB V PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap produk gadai (rahn) pada PT Pegadaian Syariah UPS Bende, dengan sampel 97 nasabah produk gadai pada pegadaian tersebut. Adapun kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Dari hasil penelitian mengenai harga terhadap preferensi nasabah Ar Rahn Pegadaian Syariah Unit Bende ini berpengaruh positif kepada masyarakat yang telah melakukan transaksi atau yang telah menjadi nasabah di Pegadaian Syariah. Karena setelah masyarakat melakukan transaksi mereka memahami atau mengetahui harga yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.
2. Dari hasil penelitian mengenai promosi terhadap preferensi nasabah Ar Rahn Pegadaian Syariah Unit Bende ini berpengaruh positif kepada masyarakat. Karena promosi yang dilakukan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.
3. Dari hasil penelitian mengenai pelayanan terhadap preferensi nasabah Ar Rahn Pegadaian Syariah Unit Bende ini berpengaruh positif kepada masyarakat. Karena pelayanan yang diberikan sangat ramah, dan tepat dalam pemberian informasi sehingga masyarakat tertarik melakukan transaksi.

4. Secara simultan menunjukkan bahwa ketiga variabel independen yaitu faktor harga, faktor promosi, dan faktor pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah.

5.2. **Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

1. Bagi pihak Pegadaian Syariah

Pihak Pegadaian Syariah agar lebih mengembangkan strategi seperti sosialisasi atau promosi tentang Pegadaian Syariah.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan variabel lain yang dapat memberi faktor-faktor lain yang mempengaruhi minat nasabah terhadap produk gadai pada pegadaian syariah.

