

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil analisis dan deskripsi data penelitian dapat disimpulkan :

1. Terdapat pengaruh signifikan antara Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Nasabah dalam Memilih Pembiayaan Arum BPKB. Hal ini berdasarkan pengujian Regresi Linier Berganda secara parsial pada variable Kualitas Pelayanan memiliki nilai *p-Value* (pada kolom sig.) 0,000. Dan $0,000 < 0,05$, dan $t_{hitung} 4,853 > t_{tabel} 1,681$ artinya signifikan.
2. Terdapat pengaruh signifikan antara Promosi terhadap Minat Nasabah dalam Memilih Pembiayaan Arum BPKB. Hal ini berdasarkan pengujian Regresi Linier Berganda secara parsial pada variable Kualitas Pelayanan memiliki nilai *p-Value* (pada kolom sig.) 0,000. Dan $0,000 < 0,05$, dan $t_{hitung} 4,408 > t_{tabel} 1,681$ artinya signifikan.
3. Terdapat pengaruh signifikan antara variabel Kualitas Pelayanan dan Promosi secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan Terhadap Minat Nasabah dalam memilih Pembiayaan Arum BPKB. Hal ini berdasarkan pengujian Regresi Linier Berganda pada Kualitas Pelayanan dan Promosi yang memiliki nilai *p-Value* (pada kolom sig.) 0,000. Sehingga jika nilai *p-Value* $0,000 < 0,05$, dan $F_{hitung} 47,733 > F_{tabel} 3,22$ artinya signifikan. Signifikan disini berarti H_a diterima dan H_o ditolak. Hal ini juga ditunjukkan dengan besarnya presentase pengaruh Kualitas pelayanan dan Promosi secara bersama-sama terhadap Minat nasabah yaitu sebesar 69,4% dan sisanya sebesar 30,6% dipengaruhi faktor lain diluar yang diteliti.

B. Saran

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

1. Pada analisis deskriptif variabel kualitas pelayanan (X1) diketahui bahwa nilai terendahnya adalah pernyataan “ menurut saya,

teknologi yang digunakan pegadaian syariah cabang cipto sudah canggih”. Hal ini menunjukkan bahwa tidak semua orang beranggapan teknologi yang diberikan oleh pegadaian syariah cabang cipto sudah canggih karena nasabah pegadaian syariah tidak semua orang mengerti tentang teknologi yang diberikan oleh pegadaian akan tetapi nasabah lebih merasakan pelayanan jasa yang diberikan oleh pegadaian syariah cabang cipto. Karena disini juga terlihat dari hasil bahwa nilai 4,13 merupakan nilai yang sudah masuk kedalam kategori rata – rata jadi sudah jelas bahwa tidak semuanya nasabah beranggapan bahwa teknologi yang digunakan pegadaian syariah cabang cipto tidak canggih. Maka langkah yang harus dilakukan pihak pegadaian syariah cabang cipto adalah adanya peningkatan dalam hal teknologi yang digunakan pegadaian syariah cabang cipto supaya pelayanan jasa yang diberikan sesuai dengan kebutuhan nasabah.

2. Pada analisis deskriptif variabel promosi (X2) diketahui nilai terendahnya adalah pernyataan “pegadaian syariah cabang cipto melakukan kegiatan yang diselenggarakan oleh pegadaian syariah disaat event-event tertentu di masyarakat”. Karena disini juga terlihat dari hasil bahwa nilai 4,02 beranggapan bahwa pernyataan ini sudah baik menunjukkan nilai rata – rata yang masih baik. Hal ini dikarenakan nasabah mengetahui pegadaian syariah itu melalui kerabat, keluarga maupun saudara yang sebelumnya sudah melakukan transaksi di pegadaian syariah. Oleh karena itu pihak pegadaian syariah seharusnya bisa menawarkan atau memberitahukan produk atau jasa yang ditawarkan oleh pegadaian syariah cabang cipto melalui kegiatan yang sedang diselenggarakan oleh masyarakat agar produk pembiayaan arum bpkb diketahui oleh masyarakat dan diminati oleh masyarakat.
3. Pada analisis deskriptif variabel minat konsumen (Y) diketahui nilai terendahnya adalah pernyataan “menurut saya, bertransaksi pembiayaan Arrum BPKB di pegadaian syariah cabang cipto

sangat memuaskan”. Karena disini juga terlihat dari hasil bahwa nilai 4,02 merupakan nilai yang sudah masuk kedalam kategori rata – rata. Hal ini menunjukkan bahwa tidak semuanya nasabah pegadaian syariah merasa sangat memuaskan bertransaksi pembiayaan Arrum BPKB di pegadaian syariah. Untuk mengatasi masalah ini maka langkah yang harus dilakukan pegadaian syariah cabang cipto adalah memberikan promo atau hadiah untuk yang bertransaksi Pembiayaan Arrum BPKB. Kemudian bisa dengan dimudahkan syarat yang harus dipenuhi dalam pencarian pembiayaan.

