

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Sesuai dengan rumusan masalah pada bab I dalam penelitian ini, maka berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan hasil penelitian yang dilakukan peneliti, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut.

1. Promosi dan Pelayanan tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah PT. Pegadaian (Persero) Unit Pelayanan Syariah CPS Kebun Bunga Banjarmasin dalam menggunakan produk pembiayaan gadai emas. Sedangkan Kepercayaan berpengaruh terhadap keputusan nasabah PT. Pegadaian (Persero) Unit Pelayanan Syariah CPS Kebun Bunga Banjarmasin dalam menggunakan produk pembiayaan gadai emas.
2. Promosi, pelayanan dan kepercayaan berpengaruh secara simultan terhadap keputusan nasabah PT. Pegadaian (Persero) Unit Pelayanan Syariah CPS Kebun Bunga Banjarmasin dalam menggunakan produk pembiayaan gadai emas.

#### **B. Saran**

1. Bagi PT. Pegadaian (Persero) Unit Pelayanan Syariah CPS Kebun Bunga Banjarmasin

Diharapkan agar dapat meningkatkan strategi promosi terhadap Produk Gadai Emas dan memberikan pelayanan yang lebih kepada para nasabah PT Pegadaian CPS Kebun Bunga Banjarmasin dalam

pengambilan keputusan untuk meninjau produk yang dimiliki, dan agar tetap menjaga atau mempertahankan Kepercayaan Nasabah terhadap PT Pegadaian, baik itu berupa Pelayanan atau hal-hal lain yang diberikan.

## 2. Bagi Peneliti yang Akan Datang

Peneliti yang akan datang diharapkan agar dapat dijadikan sebagai bahan penelitian kepada peneliti selanjutnya yang meneliti objek sejenis agar dapat mengembangkan penelitiannya dengan menambahkan variabel atau meneliti variabel lainnya yang berhubungan dengan produk pembiayaan gadai emas, karena dari uji determinasi penelitian ini diketahui masih ada faktor-faktor lain yang mempengaruhi keputusan nasabah sebesar 59%.