

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Simpulan

Berdasarkan semua uraian yang telah disajikan diatas, maka peneliti dapat menarik kesimpulan dengan mengacu kepada rumusan masalah dalam penelitian ini, adapun kesimpulan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam menggunakan produk Arrum Haji terbagi menjadi dua, yang pertama faktor internal yang terdiri dari empat faktor yaitu kepercayaan dan sikap, motivasi, gaya hidup, dan persepsi. Faktor yang kedua adalah faktor eksternal yang terdiri dari tujuh faktor yaitu produk, promosi, harga(*price*), tempat(*place*), kualitas pelayanan, kelompok referensi, keluarga, dan keadaan ekonomi.
2. Diantara faktor-faktor tersebut terdapat enam faktor yang paling banyak ditemukan pada para responden, keenam faktor tersebut adalah produk, kepercayaan dan sikap, persepsi, motivasi, harga(*price*), keadaan ekonomi, dan yang terakhir tempat (*place*). Namun faktor yang paling dominan diantara semua faktor tersebut adalah kepercayaan dan sikap yang merupakan faktor internal.

## **B. Saran**

1. Kepada Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga diharapkan dapat meningkatkan penjualan produk-produknya terutama produk Arrum Haji dengan melihat faktor-faktor yang telah disebutkan dalam pembahasan sebelumnya dan dengan faktor-faktor tersebut dibuatlah kebijakan-kebijakan yang dapat meningkatkan penjualan produk-produk pegadaian.
2. Kepada peneliti selanjutnya, agar dapat menggunakan penelitian ini guna melakukan penelitian lebih mendalam terkait perilaku konsumen pada produk Arrum Haji di PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga.