

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk membuktikan secara empiris pengaruh variabel kualitas pelayanan, minat, dan tingkat margin terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan hasil penelitian diatas dan pembahasan pada bab-bab sebelumnya, maka dalam bab ini dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Kualitas pelayanan secara parsial berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini ditunjukkan dengan nilai koefisien regresi dari variabel kualitas pelayanan sebesar 3,262 yang berarti bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,262 > 1,98525$) pada tingkat signifikansi 5% serta nilai signifikansi sebesar 0,002 lebih kecil dari 0,05.
2. Minat secara parsial berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini ditunjukkan dengan nilai koefisien regresi dari variabel minat sebesar 6,692 yang berarti bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($6,692 > 1,98525$) pada tingkat signifikansi 5% serta nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05.
3. Tingkat margin secara parsial berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini ditunjukkan dengan nilai koefisien regresi dari variable tingkat margin sebesar 3,021 yang berarti bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,021 > 1,98525$) pada tingkat signifikansi 5% serta nilai signifikansi sebesar 0,003 lebih kecil dari 0,05.

5.2. Keterbatasan dan Saran

5.2.1. Keterbatasan

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan seperti tersebut dibawah ini:

1. Jumlah variabel yang digunakan untuk mengetahui pengaruhnya terhadap keputusan pembelian masih terbatas.
2. Sampel pada penelitian ini ditujukan kepada nasabah Pegadaian Syariah Cabang Kebomas Gresik, sehingga terdapat keterbatasan dalam jumlah responden yang digunakan.

5.2.2. Saran

Berdasarkan pembahasan, kesimpulan dan keterbatasan dalam penelitian ini, maka terdapat beberapa saran yang peneliti sampaikan yaitu:

1. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan agar menambah atau mengganti variabel penelitian yang terkait dengan keputusan pembelian dengan variabel yang lainnya.
2. Penelitian selanjutnya lebih baik dilakukan dalam cakupan Kabupaten Gresik, sehingga responden yang didapat tidak hanya terbatas pada Pegadaian Syariah Cabang Kebomas Gresik.
3. Dengan adanya produk logam mulia di pegadaian, diharapkan memberikan stimulus atau rangsangan bagi masyarakat umum dan nasabah untuk hidup lebih hemat, efektif, dan efisien dengan menabung dalam bentuk logam mulia yang terbukti keuntungannya.