

## BAB V

### SIMPULAN, SARAN, DAN KETERBATASAN PENELITIAN

#### A. Simpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis pengaruh lokasi, pelayanan, promosi, aspek syariah, dan biaya transaksi terhadap minat masyarakat dalam bertransaksi di Pegadaian Syariah. Penelitian ini dilaksanakan di Pegadaian Syariah wilayah Yogyakarta. Berdasarkan pengujian dan analisis yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan dari penelitian ini adalah:

1. Lokasi tidak berpengaruh terhadap minat masyarakat. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi  $0,478 > \alpha 0,05$  dan nilai koefisien regresi sebesar 0,095.
2. Pelayanan berpengaruh positif terhadap minat masyarakat. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi  $0,000 < \alpha 0,05$  dan nilai koefisien regresi sebesar 0,416.
3. Promosi tidak berpengaruh terhadap minat masyarakat. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi  $0,246 > \alpha 0,05$  dan nilai koefisien regresi sebesar 0,129.
4. Aspek syariah tidak berpengaruh terhadap minat masyarakat. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi  $0,846 > \alpha 0,05$  dan nilai koefisien regresi sebesar -0,038.

5. Biaya transaksi berpengaruh negatif terhadap minat masyarakat. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi  $0,040 < \alpha 0,05$  dan nilai koefisien regresi sebesar  $-0,431$ .

## **B. Implikasi**

Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka dapat dikemukakan implikasi baik secara teoritis dan juga secara praktis, yaitu sebagai berikut:

### 1. Implikasi Teoritis

- a. Pelayanan berpengaruh positif terhadap minat masyarakat, sehingga menunjukkan jika pelayanan yang semakin baik maka minat masyarakat akan meningkat. Penelitian ini dapat mendukung penelitian dalam tema yang serupa.
- b. Biaya transaksi berpengaruh negatif terhadap minat masyarakat, sehingga jika biaya yang ada dalam transaksi lebih rendah, maka akan meningkatkan minat masyarakat. Penelitian ini dapat mendukung penelitian dalam tema yang serupa.
- c. Walaupun lokasi, promosi, dan aspek syariah tidak berpengaruh terhadap minat masyarakat, tetapi perlulah untuk memperbaiki atau meningkatkan kualitas variabel tersebut.

### 2. Implikasi Praktis

Penelitian ini memberikan implikasi bagi pihak pegadaian syariah agar semakin meningkatkan pelayanan yang diberikan sesuai dengan kebutuhan nasabah. Pihak pegadaian syariah juga perlu memberikan atau menaksirkan biaya yang dapat dijangkau oleh nasabah, sehingga nasabah akan semakin

tertarik untuk bertransaksi di Pegadaian Syariah. Dapat dilihat dari hasil dalam penelitian ini dimana kedua variabel tersebut terbukti dapat memengaruhi peningkatan minat masyarakat dalam bertransaksi.

Pihak pegadaian syariah juga perlu memperbaiki promosi, lokasi, dan aspek syariah yang telah ada agar nasabah semakin merasa puas dari aspek tersebut. Beberapa responden yang masih belum merasakan promosi yang kuat dan baik, untuk itu bagi pihak pegadaian agar semakin meningkatkan promosi yang dilakukan, sehingga diharapkan masyarakat akan semakin tertarik untuk bertransaksi di Pegadaian Syariah. Begitu juga dengan aspek syariah yang perlu dijelaskan secara jelas oleh pihak pegadaian syariah kepada nasabah sehingga mereka lebih mengerti sistematika apa yang membedakan pegadaian syariah dengan pegadaian konvensional dan juga keunggulannya.

Bagi pihak pegadaian syariah juga diharapkan dapat membantu meningkatkan perekonomian masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Jika sistematika yang ada di pegadaian syariah lebih baik dan lebih mudah tanpa membuat masyarakat dirugikan maka minat masyarakat akan semakin meningkat. Sehingga masyarakat akan lebih terbantu dalam menyelesaikan masalah dalam hal kebutuhan ekonominya.

### **C. Keterbatasan Penelitian**

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan antara lain:

1. Penelitian ini hanya terbatas pada 5 variabel independen yang digunakan untuk menguji pengaruh minat masyarakat yang terdiri dari: variabel lokasi, pelayanan, promosi, aspek syariah, dan biaya transaksi.
2. Penelitian ini hanya menggunakan variabel dependen minat dan masih mencakup aspek minat yang luas, sehingga belum spesifik dalam kategori minat yang seperti apa.
3. Penelitian ini terbatas pada metode penyebaran kuesioner untuk mengumpulkan data, sehingga terdapat beberapa kelemahan yaitu jawaban responden kemungkinan tidak jujur serta ada kemungkinan responden tidak paham dengan pernyataan yang diajukan.
4. Penelitian ini hanya menggunakan sampel nasabah yang ada di Pegadaian Syariah Yogyakarta sehingga hasil dan kesimpulan penelitian ini tidak dapat digeneralisasikan untuk seluruh nasabah pegadaian syariah yang ada di Indonesia.

### **D. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas, maka saran yang dapat diberikan peneliti adalah sebagai berikut:

1. Pihak Pegadaian Syariah
  - a. Responden masih belum merasakan promosi yang dilakukan dengan cara yang maksimal. Oleh karena itu, kegiatan promosi yang telah dilakukan perusahaan sebaiknya terus ditingkatkan untuk dapat menarik dan

meningkatkan minat masyarakat untuk bertransaksi di Pegadaian Syariah Yogyakarta dengan tetap memperhatikan efektivitas promosi.

- b. Pihak pegadaian sebaiknya terus meningkatkan sosialisasi pengenalan produknya terutama dalam hal aspek syariah dan apa perbedaan dengan pegadaian konvensional yang kemungkinan masih belum banyak yang mengetahui hal tersebut.

## 2. Penelitian Selanjutnya

- a. Pada penelitian selanjutnya diharapkan untuk mengombinasikan penelitian primer dengan metode kuesioner dan wawancara, sehingga dapat mengurangi kemungkinan responden untuk menjawab secara tidak objektif serta meningkatkan pemahaman responden mengenai item-item pernyataan yang diajukan. Selain itu, persepsi responden dapat diketahui secara lebih mendalam dan data yang diperoleh dapat lebih representatif.
- b. Pada penelitian selanjutnya dapat menggunakan variabel dependen atau minat yang lebih spesifik, misalnya minat seseorang dalam mereferensikan suatu produk atau jasa yang telah digunakannya kepada orang lain.
- c. Pada penelitian selanjutnya diharapkan memperluas objek atau subjek penelitian atau sampel yang digunakan, sehingga hasil penelitian dapat memberikan hasil dengan tingkat generalisasi yang lebih tinggi. Perluasan cakupan sampel dapat berupa wilayah penelitian yang tidak hanya di Pegadaian Syariah Yogyakarta saja. Dapat pula dengan menambah jumlah responden pada penelitian selanjutnya.

d. Pada penelitian selanjutnya diharapkan peneliti dapat menambahkan variabel lain yang berpengaruh terhadap minat masyarakat dalam bertransaksi di Pegadaian Syariah seperti kualitas produk, keuntungan, citra merek, dan lain-lain.

