

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Dari hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan oleh penulis pada bab-bab di atas, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil uji menunjukkan bahwa variabel nilai taksiran berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan gadai emas syariah di Bank Riau Kepri Syariah. Dalam hal ini nilai positif nilai taksiran terhadap minat nasabah menandakan jika nilai taksiran yang ditetapkan di Bank Riau Kepri Syariah tinggi dibandingkan dengan yang lain maka akan meningkatkan minat nasabah untuk menggunakan produk gadai emas syariah yang ada di Bank Riau Kepri Syariah.
2. Berdasarkan hasil uji menunjukkan bahwa variabel *ujrah* berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan gadai emas syariah di Bank Riau Kepri Syariah. Hal ini dikarenakan *ujrah* yang ditetapkan di Bank Riau Kepri Syariah Batam terbilang rendah, sehingga nasabah lebih senang menggunakan produk gadai emas yang *ujrahnya* rendah agar disaat pengembalian pembiayaan nasabah dapat membayar biaya *ujrah* dengan jumlah yang tidak terlalu banyak.
3. Berdasarkan hasil uji menunjukkan bahwa variabel promosi berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah dalam

menggunakan produk pembiayaan gadai emas syariah di Bank Riau Kepri Syariah. Hal ini dikarenakan jika suatu perusahaan/lembaga keuangan menggunakan strategi pemasaran yang tepat, promosi yang dilakukan mampu membujuk dan memikat nasabah, yang ditawarkan lewat promosi menarik maka secara tidak langsung minat nasabah untuk menggunakan produk yang ada di Bank Syariah akan meningkat.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil dari penelitian, hasil pembahasan serta kesimpulan yang telah di paparkan, berikut adalah beberapa saran:

1. Bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti topik yang sama dengan variabel yang sama dan menggunakan PLS 2.0, hendaknya lebih memperhatikan indikator dari setiap variabel agar dapat berkontribusi secara keseluruhan untuk mewakili variabel tersebut agar tidak ada indikator yang tereliminasi karena standar yang tidak terpenuhi. Karena hal tersebut bisa menurunkan porsi dari variabel itu sendiri.
2. Untuk meningkatkan pencapaian pada suatu produk di perbankan syariah perlu adanya manajemen yang baik untuk menciptakan strategi agar menarik minat nasabah untuk menggunakan produk yang ada di perbankan syariah.

