

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab IV dengan judul Pengaruh Kepercayaan Terhadap Keputusan Pembelian Motor Dengan Harga Sebagai Variabel Intervening (Studi Pada PT. Pegadaian Syariah Keoandean Serang) sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil uji yang dilakukan dengan menggunakan uji hipotesis secara parsial bahwa Variabel Kepercayaan berpengaruh positif signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Hal ini dapat dibuktikan berdasarkan nilai signifikansi t statistic (5.959) lebih besar dari t table (1991), nilai koefisien 0.558, serta p values 0,000. Artinya bahwa kepercayaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.
2. Berdasarkan uji yang dilakukan menggunakan uji hipotesis secara parsial bahwa variabel Kepercayaan berpengaruh positif terhadap Harga. Hal ini dapat dibuktikan berdasarkan nilai signifikansi t statistic (3.635), lebih besar dari t table (1991), nilai koefisien beta sebesar 0.283, serta nilai p values 0,000. Artinya bahwa Kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Harga.

3. Berdasarkan uji yang dilakukan menggunakan uji hipotesis secara parsial bahwa variabel Keputusan Pembelian terhadap harga berpengaruh positif signifikan. Hal ini dapat dibuktikan berdasarkan nilai signuifikansi t statistik (2.544), lebih besar dari t table (1.991), nilai koefisien beta sebesar -0.150 dan nilai p values sebesar 0,011. Artinya bahwa Keputusan Pembelian terhadap harga memiliki nengaruh positif dan signifikan terhadap Harga.
4. Berdasarkan Hasil uji Hasil pengujian indirect effect dari Kepercayaan Terhadap Keputusan Pembelian Dengan Harga nilai t-statistik sebesar 1.966. Nilai tersebut lebih kecil dari t table (1.991) dan nilai p values sebesar 0.000 (lebih kecil dari 0,05 maupun 0,10) dengan demikian hipotesis dapat diterima, Artinya Harga Memediasi Pengaruh Kepercayaan Terhadap Keputusan Pembelian.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka peneliti dapat memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi bahan masukan positif pada perusahaan PT Pegadaian Syariah Cabang Kepandean Serang dan saran kepada peneliti selanjutnya. Saran-saran yang peneliti ajukan adalah sebagai berikut:

1. Kepada para nasabah atau Pegadaian Syari'ah kepandean Serang Banten. yang telah diberikan pembiayaan oleh Pegadaian Syari'ah agar pembiayaan tersebut digunakan sebagai modal usaha dan untuk kelangsungan usaha agar bisa mengangkat perekonomian keluarga.
2. Kepada para Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang lain agar bisa memberikan kemudahan dalam memberikan pembiayaan kepada masyarakat miskin atau kepada para pelaku usaha kecil agar tidak adanya kesenjangan sosial dan bisa membantu perkembangan usaha.
3. Kepada pemerintah agar lebih berperan aktif kepada para pelaku usaha kecil menengah melalui kebijakan-kebijakannya. Karena sektor usaha kecil dan menengah mempunyai peranan penting terutama bila dikaitkan dengan jumlah tenaga kerja yang diserap oleh usaha kecil menengah tersebut. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi penelitian yang akan datang sehingga akan memperoleh hasil yang lebih baik.

