

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di Pegadaian Syariah Tukmudal mengenai strategi pemasaran dalam produk gadai emas pada Pegadaian Syariah Tukmudal, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran produk gadai emas yang dilakukan Pegadaian Syariah Tukmudal dengan menggunakan beberapa strategi marketing mix yaitu 7P, strategi produk, strategi *place*, *promotion*, *price*, *people*, proses dan sarana fisik (*phisycal devidence*) selain itu promosi yang paling sering dilakukan yaitu dengan menggunakan menggunakan teknologi digital melalui media sosial seperti instagram, facebook, dan whatsApp. Dengan pemasaran digital ini memberikan dampak jangkauan yang lebih luas kepada semua lapisan masyarakat. Strategi pemasaran juga dilakukan melalui penyebaran brosur ke pasar-pasar dan tempat strategis lainnya. Pemasaran juga dilakukan melalui member get member dengan memanfaatkan nasabah sebagai marketer.
2. Strategi produk gadai emas pada Pegadaian Syariah Tukmudal berdasarkan analisis SWOT yaitu menunjukkan strategi yang harus dilakukan adalah strategi Agresif (*growth oriented strategy*) dengan memaksimalkan kekuatan dan mengoptimalkan peluang. Maka jenis yang digunakan perusahaan adalah strategi S-O Strategi ini digunakan dengan melihat kekuatan yang paling mungkin digunakan dengan memanfaatkan peluang eksternal yaitu dengan cara: (1) Melakukan peningkatan melalui promosi pada media sosial maupun cetak untuk memperluas pasar, (2) Memperkuat *brand* (produk gadai emas berbasis syariah) dengan memberikan fasilitas kemudahan kepada nasabah, (3) Memperkenalkan kepada masyarakat bahwa produk gadai emas yang ditawarkan adalah untuk kebutuhan masyarakat dan (4) Memberikan pelayanan yang terbaik agar respon dan minat masyarakat semakin baik dan meningkat.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat dalam perkembangan strategi pemasaran produk gadai emas pada Pegadaian Syariah Tukmudal diantaranya:

1. Pegadaian Syariah Tukmudal sebaiknya lebih meningkatkan inovasi pemasarannya seperti memberikan potongan harga dan diskon untuk produk gadai emas, karena dengan begitu bisa meningkatkan minat nasabah terhadap produk gadai emas tersebut.
2. Pegadaian Syariah Tukmudal sebaiknya terus melakukan evaluasi terhadap pelaksanaan aktivitas promosi dan sosialisasi untuk mengetahui seberapa efektif keberhasilan strategi pemasaran yang dilakukan, mengatasi berbagai kendala yang timbul dan sebagai acuan perencanaan kegiatan promosi di masa mendatang.

