

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan terkait “Implementasi Strategi Segmentasi, Target dan Penempatan Dalam Penyaluran Pembiayaan Mikro KUR di BSI KCP Cirebon Siliwangi” dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi Segmentasi (*Segmenting*) produk pembiayaan Mikro KUR, strategi segmentasi berfokus pada kebutuhan nasabah pelaku usaha. Dengan mengelompokkan nasabah berdasarkan demografi, geografi, dan psikografis. Penentuan segmen pasar berfokus pada pasar tradisional dengan mempertimbangkan jenis bisnis calon konsumen dan tingkat keramaian bisnis. Selain itu, calon nasabah harus menjalankan usaha yang halal dan sesuai dengan ketentuan Islam. Penerapan segmentasi pada BSI KCP Cirebon Siliwangi sesuai dengan teori segmentasi. Namun, dalam kelompok segmentasi geografi, BSI KCP Cirebon Siliwangi memprioritaskan nasabah yang berlokasi di radius tertentu. Kebijakan tersebut membuat sulit untuk menjangkau calon nasabah yang berada di luar radius layanan.
2. Strategi Target (*Targeting*) yang dilakukan oleh BSI KCP Cirebon Siliwangi menggunakan *Differentiated Marketing* dengan melibatkan pembagian pasar ke dalam beberapa segmen yaitu berdasarkan segmentasi demografis, geografis, psikografis dan Perilaku, berfokus pada seluruh pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) bertujuan menjangkau dan melayani secara efektif dengan memenuhi kebutuhan dari

berbagai kelompok segmen. Dalam target perolehan nasabah, BSI tidak menetapkan taret persentase per bulan secara spesifik, melainkan menetapkan target berdasarkan nilai total rupiah dalam satu periode tahunan.

3. Strategi Penempatan (*Positioning*) dengan menerapkan bahwa pembiayaan mikro KUR bertujuan untuk membantu pelaku usaha dan menciptakan persepsi keunggulan sebagai pembiayaan modal usaha yang cepat, tanpa riba dan sesuai prinsip syariah. Selain itu BSI KCP Cirebon Siliwangi memaksimalkan dalam memberikan informasi secara jelas dan terperinci kepada calon nasabah.
4. Penyaluran pembiayaan Mikro KUR di BSI KCP Cirebon Siliwangi telah berjalan dengan baik dengan menerapkan elemen ketepatan sasaran, ketepatan beban biaya, dan peningkatan pendapatan nasabah. Ini menunjukkan tingkat efektivitas yang tinggi. Proses pemilihan nasabah mempertimbangkan kondisi bisnis dan riwayat pembiayaan sehingga pembiayaan diberikan kepada pelaku usaha yang layak, yang menunjukkan ketepatan sasaran. Sementara itu, analisis kemampuan keuangan nasabah menunjukkan ketepatan beban biaya sehingga jumlah pembiayaan yang diberikan tetap sebanding dengan kemampuan pembayaran. Pembiayaan yang disalurkan juga meningkatkan pendapatan dan pertumbuhan bisnis klien. Oleh karena itu, pelaksanaan ketiga aspek tersebut menunjukkan bahwa penyaluran pembiayaan Mikro KUR telah memberikan manfaat yang nyata bagi pengembangan usaha mikro.

B. Saran

Berdasarkan hasil yang diperoleh dalam penelitian ini, beberapa saran dapat diajukan untuk meningkatkan strategi segmentasi, target dan penempatan dalam penyaluran pembiayaan Mikro KUR di BSI KCP Cirebon Siliwangi. Sebagai berikut:

1. Strategi Segmentasi (*Segmenting*) pihak bank diharapkan lebih memperluas Lokasi dan jarak tempuh pelayanan agar Masyarakat dapat memiliki akses dan lebih mengenal produk pembiayaan modal usaha di bank syariah khususnya pada pelaku usaha di desa yang jauh dari lokasi cabang.
2. Pada Strategi Target (*Targeting*) untuk meningkatkan segmentasi yang lebih luas, diharapkan BSI KCP Cirebon Siliwangi memperluas segmen dan target pasar yang dituju.
3. Pada Strategi Penempatan (*Positioning*) media komunikasi dan strategi sosialisasi yang efektif untuk memperkuat strategi penempatan dalam penyaluran pembiayaan KUR di tengah persaingan lembaga keuangan, khususnya pada segmen usaha mikro.
4. BSI KCP Cirebon Siliwangi tetap mempertahankan serta meningkatkan kualitas penyaluran pembiayaan Mikro KUR dengan terus memperhatikan prinsip kehati-hatian dalam proses analisis pembiayaan. Selain itu, BSI KCP Cirebon Siliwangi juga diharapkan dapat memberikan edukasi kepada nasabah terkait pengelolaan usaha agar pembiayaan yang diberikan dapat dimanfaatkan secara optimal untuk meningkatkan pendapatan nasabah.