

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas mengenai Strategi Pemasaran Tabungan Emas pada Pegadaian Syariah Mlati Berdasarkan Analisis SWOT, maka peneliti dapat menyimpulkan :

1. Pegadaian Syariah Mlati menggunakan strategi pemasaran *marketing mix* (bauran pemasaran) yang terdiri dari *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), dan *promotion* (promosi) dalam memasarkan produk Tabungan Emasnya.
2. Skor total terbobot pada tabel IFAS, EFAS, dan SFAS menunjukkan angka 3,20 , 3,71 , dan 3,96 yang berarti menunjukkan bahwa manajemen sudah cukup baik (rata-rata) menanggapi faktor-faktor strategi baik internal maupun eksternal yang ada dalam hal tingkat pentingnya faktor tersebut bagi Pegadaian Syariah Mlati. Hal ini terbukti dari skor total terbobot yang berada di atas angka 3 yang berarti rata-rata. Sedangkan kolom durasi pada seluruh faktor strategis kunci pada tabel SFAS berada pada durasi menengah yang berarti sudah diatasi atau ditanggapi selama durasi waktu 1-3 tahun, hal ini karena memang produk Tabungan Emas ini baru ada sejak tahun 2016 yang berarti baru 2 tahun dari sekarang. Hanya saja kendala terbesar Pegadaian Syariah Mlati terletak pada terbatasnya jumlah SDM karena

hanya terdapat 3 karyawan inti saja tanpa adanya marketing khusus sehingga pemasaran produk tabungan emas kurang maksimal.

3. Berdasarkan hasil Analisis SWOT terhadap strategi pemasaran yang dilakukan dengan mempertimbangkan faktor-faktor internal dan eksternal Pegadaian Syariah Mlati, maka didapat strategi SO : Mengembangkan produk yang sudah ada sesuai dengan permintaan pasar tetapi tetap dengan mempertahankan kualitas yang sudah ada serta meningkatkan kualitas pelayanan dengan mengutamakan kepuasan nasabah. Strategi ST : Menerapkan sistem jemput bola dimana petugas yang akan mengambil setiap tabungan nasabah sesuai waktu yang telah disepakati sehingga nasabah tidak perlu datang ke kantor dan nasabah juga akan menjadi lebih rutin dan teratur dalam menabung serta memberikan *gift* (hadiah) kepada nasabah yang membuka rekening baru untuk menambah minat masyarakat menjadi nasabah tabungan emas. Strategi WO : Menambah jumlah serta kualitas SDM yang mumpuni dalam bidang marketing untuk menggencarkan promosi Produk Tabungan Emas di Pegadaian Syariah Mlati serta lebih menggencarkan lagi promosi yang sudah dilakukan, serta lebih berinovasi dalam melakukan promosi, contohnya saja di era digital ini Pegadaian Syariah Mlati dapat promosi melalui sosial media seperti instagram maupun youtube. Yang terakhir adalah strategi WT : Meningkatkan pemahaman dan memberikan edukasi kepada masyarakat yang menjadi sasaran Produk Tabungan Emas dengan cara sosialisasi masuk ke kampung-

kampung, sekolah-sekolah, maupun instansi-instansi dan industri-industri yang berada di sekitar Pegadaian Syariah Mlati yang menjadi sasaran dan menambah mitra kerja misalkan bekerjasama secara resmi dengan toko emas di pasaran untuk transaksi jual beli emas guna memudahkan nasabah jika ingin menjual kembali emasnya di toko emas pasaran.

B. Saran

1. Bagi Pegadaian Syariah Mlati
 - a. Sebelum mempromosikan, sebaiknya Pegadaian Syariah Mlati membuat suatu ide atau rancangan untuk mengedukasi masyarakat yang menjadi target sasaran Tabungan Emas tentang apa itu produk Tabungan Emas yang ada di Pegadaian Syariah Mlati terlebih dahulu, sehingga *mindset* masyarakat tentang Pegadaian Syariah yang hanya sebagai tempat gadai (*rahn*) saja bisa berubah sebagai tempat investasi juga.
 - b. Menambah jumlah SDM yang ahli dan fokus dalam bidang marketing atau pemasaran.
 - c. Tidak melakukan kerjasama dengan Bank Konvensional, lebih baik bekerjasama dengan Bank Syariah untuk lebih menjaga keberkahan tabungan nasabah.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Menambah jumlah nasabah Tabungan Emas untuk dijadikan narasumber pelengkap sehingga menambah tingkat keabsahan data yang di dapat.
- b. Lebih memperdalam perbedaan produk tabungan emas yang ada di Pegadaian Syariah dengan Pegadaian Konvensional untuk memperbaiki apabila masih terdapat hal-hal yang tidak sesuai dengan syariah pada produk tabungan emas di Pegadaian Syariah.
- c. Menambahkan pembahasan mengenai prospek perdagangan jual beli emas di masa yang akan datang.