

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dan disajikan oleh penulis, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Analisis *SWOT* produk Mulia Pegadaian Syariah memiliki kekuatan seperti pembelian bisa secara Tunai ataupun angsuran, Resmi dari PT. Antam Tbk, Mudah diuangkan, Tarif kompetitif dan Prosesnya sederhana. Kelemahannya seperti Pengetahuan nasabah yang kurang mengetahui produk mulia ini dan Beberapa masyarakat yang masih ragu-ragu membeli produk ini karena takut rugi. Peluangnya yaitu Masyarakat yang mayoritas beragama Islam dan Produknya bisa digunakan semua masyarakat. Ancamannya seperti Persaingan dengan instansi/Lembaga keuangan lain.
2. Berdasarkan analisis *SWOT* , pengembangan strategi pemasaran produk Mulia yang bisa dilakukan oleh Pegadaian Syariah ups Murjani Banjarbaru adalah memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. Strategi pemasaran yang ditempuh oleh Pegadaian Syariah ups Murjani Banjarbaru ialah:
  - a. Strategi SO (*Strength opportunity*)

Memperkenalkan keunggulan-keunggulan produk mulia kepada calon nasabah atau masyarakat.

b. Strategi WO (*Weakness opportunity*)

Yaitu: Meningkatkan loyalitas nasabah dan Mengoptimalkan pemahaman masyarakat dalam promosi

c. Strategi ST (*Strength threat*)

Meningkatkan kualitas pelayanan dan Menetapkan target pemasaran

d. Strategi WT (*weakness threat*)

Menetapkan strategi pemasaran yang efektif dan Meningkatkan promosi

## **B. Saran**

1. Bagi PT. Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah Murjani banjarbaru lebih meningkatkan strategi-strategi pemasaran mengenai produk mulia ke kalangan masyarakat agar masyarakat lebih tahu tentang produk mulia ini sehingga dapat meningkatkan jumlah nasabah di PT. Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah Murjani Banjarbaru
2. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian diharapkan lebih dalam lagi mempelajari mengenai strategi pemasaran produk mulia dalam meningkatkan jumlah nasabah agar dapat lebih memahami tentang strategi pemasaran produk mulia dalam meningkatkan jumlah nasabah tersebut.