

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dibahas dan dijabarkan oleh penulis dari bab-bab sebelumnya, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam memaparkan produk pembiayaan rahn kepada para mitranya, KSPPS Marhamah melakukan kiat-kiat strategi dengan memberikan penjelasan dan manfaat jika mengajukan pembiayaan rahn di marhamah, kemudian KSPPS Marhamah memberikan penjelasan mengenai persyaratan yang harus dipenuhi oleh mitra dan anggota yang akan mengajukan persyaratan pembiayaan
2. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh KSPPS Marhamah dalam memasarkan produk pembiayaan rahn adalah dengan melaksanakan strategi marketing mix, diantaranya :
 - a. Strategi produk
Strategi produk yang dilakukan oleh KSPPS Marhamah dalam upaya untuk menarik minat mitra adalah dengan menampilkan mutu dari produk pembiayaan rahn tersebut dengan memberikan kemudahan persyaratan pengajuan pembiayaan rahn
 - b. Strategi Harga
Harga disini di maksudkan adalah pihak KSPPS hanya meminta jasa 2,5% dari pembiayaan yang telah di ajukan.
 - c. Strategi distribusi
Mengenai strategi distribusi, KSPPS Marhamah mengadakan system jemput bola yakni mendatangi langsung ke tempat konsumen tinggal untuk mengambil angsuran pembiayaan rahn untuk menjangkau anggota yang tidak sempat datang langsung ke kantor.

d. Strategi promosi

Promosi yang dilakukan oleh KSPPS Marhamah melalui periklanan berupa media internet, brosur, mmt dan spanduk. Publisitas dengan kegiatan gebyar yang dilakukan 2 bulan sekali yang lakukan oleh semua marketing Marhamah dan di damping oleh marketing pusat, dan dilakukan di desa-desa yang berada di kecamatan kalibawang.

3. Kendala-kendala yang dihadapi oleh KSPPS Marhamah dalam memasarkan produk adalah sebagai berikut:
 - a. Jarak yang cukup jauh antara satu desa kedesa lain, dan fasilitas jalan yang tidak memadai itu yang membuat kandala utama di KSPPS Marhamah.
 - b. Kurangnya pemahaman masyarakat mengenai system syariah dengan konvensional, padahal jika di kaji lebih dalam lebih menguntungkan dengan system syariah di banding konvensional.
 - c. Kurangnya Sumber daya manusia yang kompeten dalam memasarkan produk.

B. Saran

Adapun beberapa saran yang penulis sampaikan sehubungan dengan penelitian pada KSPPS Marhamah Cabanag Kalibawang sebagai berikut:

1. KSPPS Marhamah harus tetap konsisten dalam mengajukan usahanya berdasarkan pada prinsip syariah
2. Supaya pemasaran dapat lebih optimal dengan menambahkan banyak brosur mengenai produk pembiayaan rahn dan di salurkan kerumah-rumah oleh para marketing
3. KSPPS Marhamah harus bisa mempertahankan bahkan meningkatkan kegiatan social selain kegiatan gebyar.

C. Penutup

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan ridha-Nya, memberikan perlindungan dan bimbinganNya serta memberikan rahmat dan kasih sayangNya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan tugas akhir dengan judul “Strategi Pemasaran pembiayaan rahn di KSPPS Marhamah cabang kalibawang” tiada halangan apapun

Penulis sadar bahwa dalam penulisan ini jauh dari kesempurnaan, maka saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan, demi perbaikan penulisan karya ilmiah selanjutnya.

Semoga tugas akhir ini dapat memberikan manfaat untuk kita semua.