BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dikemukakan dalam bab-bab sebelumnya mengenai penerapan segmentasi pasar pada produk tabungan emas dalam upaya menarik minat nasabah di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Segmentasi pasar yang diterapkan oleh Pegadaian Syariah Cabang Blauran menggunakan segmentasi demografis yakni berdasarkan Usia, jenis kelamin dan pendapatan. Dari segmentasi pasar tersebut Pegadaian Syariah Cabang Blauran menitikberatkan pada segmen yang ingin berinvestasi emas tetapi dengan dana yang terbatas atau lebih fleksibel. Kemudian dalam menentukan *targeting pasar*, sasaran Pegadaian Syariah Cabang Blauran ialah menjangkau anak-anak sekolahan yang tersebar diberbagai tempat dan kalangan masyarakat menengah kebawah. Sedangkan *positioning* tabungan emas ialah menjadikan tabungan ini dibenak konsumen sebagai tabungan yang memiliki ciri khas/keunikan yang belum dimiliki oleh lembaga keuangan lainnya yaitu dapat berinvestasi emas dengan lebih fleksibel, saldo tabungan emas dikonversikan dalam bentuk emas, serta dapat melakukan penarikan saldo tabungan emas dalam bentuk emas maupun uang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Segmentasi pasar tabungan emas di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya memiliki peranan penting dalam upaya menarik minat nasabah. Hal ini terlihat dari hasil wawancara terhadap nasabah produk tabungan emas, yang dapat disimpulkan bahwa keunikan produk tabungan emas yang telah didesain sesuai sasaran target telah menjadi daya tarik tersendiri di benak masyarakat dan itu juga merupakan upaya Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya dalam menarik minat nasabah produk tabungan emas.Tingginya minat nasabah juga dapat dilihat dari data jumlah nasabah tabugan emas di Pegadaian Syaraiah saat ini yang telah melebihi batas target yang ditentukan

B. Saran

Bedasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan pada Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya, ada beberapa hal yang dapat dipertimbangkan sebagai masukan yang bertujuan untuk kebaikan dan kemajuan Pegadaian Syariah cabang Baluran Surabaya sebagai berikut:

1. Setelah menerapkan segmentasi pasar dengan baik, hendaknya harus dimbagi dengan promosi yang lebih maksimal. Sebab, promosi yang selama ini dilakukan belum menjangkau semua kalangan masyarakat. Hal ini menyebabkan target pasar menjadi kurang aktif.
2. Evaluasi perlu dilakukan dengan cara mendengarkan masukan-masukan yang diberikan oleh para nasabah sebagai upaya untuk membangun kekerabatan silaturrahmi antara pihak Pegadaian Syariah dan nasabahnya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Hal ini akan menciptakan kesan positif sekaligus dari sosialisasi pemahaman, pengetahuan dan pengenalan produk.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id