BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian di atas mengenai bagaimana penerapan strategi pemasaran melalui bauran pemasaran (*marketing mix*) dan analisis SWOT pada LKS-*Micro Finance* Gerai Muamalah Nurul Jadid Paiton Probolinggo, dapat disimpulkan bahwa:

1. Kondisi perkembangan LKS-*Micro Finance* Gerai Muamalah Nurul Jadid menunjukkan laju perkembangan yang cukup pesat. Hal ini disebabkan adanya pengaruh lingkungan internal (*mikro*) yang terdiri dari: Nasabah (*customer*), Pesaing (*competitor*), Masyarakat (*public*); dan lingkungan eksternal (*makro*) terdiri dari: Lingkungan demografis, Lingkungan ekonomi, Lingkungan alam, Lingkungan teknologi, Lingkungan kebudayaan .
2. Dalam hal penerapan strategi pemasaran. Strategi yang digunakan adalah strategi STP ((*Segmentation, Targeting, Positioning*) dan strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) atau lebih dikenal dengan strategi 4 P (*Product/produk, Price/harga, Place/tempat, Promotion/promosi*).
3. Pada strategi STP pemilihan dalam hal segmen pasar, LKS-*micro finance* Gerai Muamalah Nurul Jadid menggunakan pertimbangan strategi pola pasar sasaran, sebagai berikut:
   a. Selective Specialization

      Penggunaan strategi ini memiliki keunggulan tersendiri, yakni apabila terjadi penurunan omset dalam *marketing activity* nya pada salah satu

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

segmen, maka harapan dari LKS-*micro finance* Gerai Muamalah Nurul Jadid, memandang perolehan omset tersebut secara keseluruhan tidak terlalu berpengaruh sebab masih tetap memperoleh pendapatan dari kekuatan segmen lainnya, dalam arti saling menguatkan di antara segmen yang sudah ada.

b. Market Specialization

Dalam penggunaan strategi ini, LKS-*micro finance* Gerai Muamalah Nurul Jadid berspesialisasi pada upaya melayani berbagai kebutuhan dari suatu kelompok masyarakat/nasabah tertentu, misalnya: konsentrasi pada kebutuhan kelompok tani tembakau di dua daerah segmen pemasaran di Paiton dan Bondowoso.

c. Product Specialization

Dalam spesialisasi produk, LKS-*micro finance* Gerai Muamalah Nurul Jadid memusatkan diri pada produk atau jasa tertentu yang akan di sosialisasikan kepada segmen pasar yang sudah ada.

d. Full Market Coverage

Strategi *Full Market Coverage* yang digunakan oleh LKS-*Micro Finance* Gerai Muamalah Nurul Jadid dengan cara berusaha melayani semua kelompok nasabah untuk semua produk LKS tersebut yang mungkin mereka butuhkan.

4. Dalam strategi 4P menunjukkan pandangan produsen jasa/LKS tentang kiat pemasaran yang tersedia untuk mempengaruhi. Dari sudut pandang kosumen/customer/nasabah, bahwa setiap kiat pemasaran dirancang untuk memberikan manfaat bagi pelanggan/nasabah.

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

Menurut pandangan peneliti, LKS-*Micro Finance* Gerai Muamalah Nurul Jadid adalah salah satu lembaga Keuangan yang berbasis syariah dengan sendirinya sudah dapat memenuhi kebutuhan pelanggan secara ekonomis, mudah dan dengan komunikasi yang efektif.

5. Dalam penelitian ini, penggunaan Strategi 4P di hubungkan dengan konsep strategi 4C pelanggan agar benar-benar terarah dalam penerapannya.

4P	4C
Produk (*Product*) ----------	Kebutuhan dan Keinginan Pelanggan (*Customer Needs and Wants*)
(*Price*)----------	Biaya Pelanggan (*Cost to the Customer*)
(*Price*)----------	Kemudahan (*Convenience*)
(*Promotion*)----------	Komunikasi (*Communication*)

6. Penerapan strategi marketing mix dan analisis SWOT di LKS-*Micro Finance* Gerai Muamalah Nurul Jadid sudah diterapkan walaupun masih terdapat hal-hal yang perlu dibenahi kaitannya dengan kesadaran nasabah dalam hal pembiayaan terhadap produk-produknya. Pengelolaan pembiayaan bermasalah di LKS-*Micro Finance* Gerai Muamalah Nurul Jadid telah sesuai dengan arahan, pedoman, dan kebijakan dari manajemen LKS dan juga prosedur bank sebagaimana mestinya. Prosedur penanganan penyelamatan pembiayaan yang bermasalah tersebut menggunakan cara-cara yang dibolehkan oleh syari'at.

B. Saran

LKS-*Micro Finance* Gerai Muamalah Nurul Jadid adalah merupakan lembaga keuangan mikro yang berbasis syariah atau pesantren yang berlokasi di daerah pesantren. Suatu lembaga keuangan mikro yang merupakan cikal bakal satu-satunya aset yang dimiliki oleh orang Islam. Dan oleh karenanya

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

lembaga ini dikelola oleh pihak pesantren, atas terjadinya paradigma masyarakat yang berkaitan dengan *demand* akan pelayanan pembiayaan. Dengan semakin berkembangnya masyarakat dan tuntutan pelayanan yang semakin tinggi, maka LKS-*Micro Finance* Gerai Muamalah Nurul Jadid, sangat dibutuhkan bagi masyarakat sekitar khususnya untuk menunjang eksistensi pelayanan akan dapat memenuhi kebutuhannya. Dai dalam penulisan ini, peneliti mengharapkan benar-benar dapat memberikan kontribusi dan bermanfaat bagi semua pihak terkait. Berikut ini beberapa saran dari penulis yang bisa dijadikan sumbangsih pemikiran untuk penelitian berkelanjutan yang akan datang:

1. Berkaitan dengan *Marketing*. Dalam konteks pemasaran kali ini, strategi yang dijalankan harus benar-benar bermanfaat dan dapat dijadikan sebagai tolak ukur keberhasilan dalam menjalankan aktivitas marketingnya serta dapat memberikan pengaruh kepada kinerja LKS-*Micro Finance* Gerai Muamalah Nurul Jadid.
2. Berkaitan dengan *Financial* dan *Operasional.* Dalam pemikiran ini, semua operasional penggunaan keuangan dan pembiayaan dapat dijalankan sesuai dengan strategi dn prosedur pembiayaan yang berlaku, sehingga dalam realisasinya diharapkan tidak akan terjadi pembiayaan bermasalah.
3. Berkaitan *Human Resources of Development* (HRD). Dalam pemikiran ini, diharapkan kepada SDM LKS-*Micro Finance* Gerai Muamalah Nurul Jadid supaya lebih menguasai konsep fiqih muamalah maupun ushul fiqh beserta qawaidul fiqhiyahnya serta lebih meningkatkan ekstra kehati-

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

hatiannya (*concervative*) terhadap apa yang telah diaplikasikan ke dalam produk-produk LKS/Lembaga Keuangan Syari'ah.

4. Merujuk kepada dasar diberlakukannya Fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dan MUI serta Hasil Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama' tentang keharaman bunga bank, harapan kita bersama bagaimana masyarakat yang mayoritas muslim lebih mengkonsentrasikan Lembaga Keuangan Syari'ah sebagai partner usahanya serta dapat mengkampanyekan/mengintroduksi kepada publik yang selama ini masih belum banyak dikenal oleh masyarakat. Dan diperlukan penelitian lebih lanjut.
5. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti di LKS-*Micro Finance* Gerai Muamalah Nurul Jadid, masih banyak praktik-praktik yang perlu ada pembenahan, diantaranya:
   a. Faktor internal (*mikro*), meliputi:

      Dalam pengelolaan manajemen organisasi dan kelembagaan perlu dipertimbangkan juga manajemen berikut ini:

      1) Manajemen Sumber Daya Manusia (*Human Resources Management*).

         Pengelolaan sumber daya manusia perlu adanya peningkatan secara berkualitas dan kuantitas, misalnya: pembinaan terhadap SDM yang ada secara berkesinambungan, baik secara teori maupun secara aplikasi di lapangan.

      2) Manajemen Sarana (*Material dan Fasility Management*)

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

Pengadaan infrastruktur yang memadai, secara teknis juga mendukung terhadap kinerja LKS-*Micro Finance* Gerai Muamalah Nurul Jadid.

3) Manajemen Kerjasama Tim (*Tem Work Management*)

Di upayakan kejasama tim lebih ditingkatkan agar tetap eksis dan lebih dipercaya oleh nasabah, sehingga pengaruhnya pada kinerja LKS-*Micro Finance* Gerai Muamalah Nurul Jadid menjadi kondusif.

b. Faktor eksternal (*Makro*) meliputi:

1) Diperlukan jejaring sosial ekonomi di sekitar Probolinggo melalui pondok-pondok pesantren sekitar dan tokoh-tokoh masyarakat sekitar.

2) Diperlukan informasi dan penyuluhan kepada masyarakat sekitar terkait pentingnya penggunaan produk-produk Lembaga Keuangan Syari'ah yang dikelola dengan sistem Syari'ah.

3) Diperlukan jaringan kemitraan antara masyarakat dengan kelembagaan syari'ah lainnya selaku penentu dan pelaku ekonomi.

4) Diperlukan introduksi dengan cara mengkampanyekan produk-produk LKS-*Micro Finance* Gerai Muamalah Nurul Jadid kepada masyarakat untuk kegiatan produktif bukan semata konsumtif saja dengan maksud membantu memberi pembiayaan produktif. Sehingga kondisi ini dapat membantu dan memberikan manfaat pembelajaran untuk lebih dekat dengan syari'ah (*maqashid syari'ah*).

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