

## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang di uraikan di bab sebelumnya, maka dalam penulisan skripsi ini dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Dalam memasarkan produk Arrum Haji, Lembaga Pegadaian Syariah Pasar Ngabul menerapkan strategi *Canvassing*, *Crossselling* dan literasi. Berbeda dengan Pegadaian Syariah Ronggolawe Kudus hanya menerapkan strategi pemasaran *Crossselling* saja karena keterbatasan pegawai marketing khusus produk Arrum Haji. Selain *Canvassing*, *Cross Selling* dan literasi, pegadaian syariah juga menerapkan strategi pemasaran *Bauran Mix* yaitu strategi produk dengan memasarkan produk pegadaian syariah yaitu produk Arrum Haji, Strategi harga yaitu dengan cara memberikan harga yang tidak terlalu tinggi dan meringkan jaminanan persyaratan untuk mendaftarkan Ibadah Haji. Strategi tempat yaitu dengan cara mendirikan outlet pegadaian yang berada di dekat dengan keramaian dan sangat mudah untuk di jangkau oleh nasabah.
2. Kendala yang dihadapi Pegadaian Cabang Pasar Ngabul dan Unit Pegadaian Ronggolawe Kudus dalam memasarkan produk Arrum Haji adalah kurangnya pegawai *marketing* khusus produk Arrum Haji, banyaknya pesaing produk yang sama dengan strategi pemasaran yang berbeda dan jauh lebih murah dari produk kita, adanya barang jaminan untuk mendaftarkan produk Arrum Haji.

### B. Saran

Adapun saran yang dapat peneliti sampaikan adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan, seharusnya pihak Pegadaian Syariah memiliki staf yang memiliki tugas untuk menangani khusus pada produk Arrum Haji sehingga target dan tujuan Pegadaian Syariah akan tercapai karena adanya marketing khusus produk Arrum Haji.

2. Perlu diadakannya perencanaan strategi pemasaran yang matang bagi perusahaan dan *marketing* produk Arrum Haji terlebih dahulu sebelum melaksanakan pemasaran agar target atau tujuan dapat terpenuhi dengan baik.
3. Perlu adanya edukasi dan sosialisasi khusus seperti mengadakan seminar tentang produk Arrum Haji bagi masyarakat, sehingga dapat memberi pemahaman yang lebih luas kepada masyarakat tentang produk Arrum Haji yang ada di Pegadaian Syariah dan bisa menarik minat nasabah untuk meningkatkan jumlah nasabah pada produk Arrum Haji.

