

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian di atas mengenai bagaimana analisis strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) di *LKS Mikro Gerai Muamalah Nurul Pondok Pesantren Jadid Paiton Probolinggo*, dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi yang digunakan adalah strategi Bauran Pemasaran (*Marketing "Mix*) atau lebih dikenal dengan strategi 4 P (*Product/produk, Price/harga, Place/tempat, Promotion/promosi*). Dalam strategi 4P menunjukkan pandangan produsen jasa/LKS tentang kiat pemasaran yang tersedia untuk mempengaruhi. 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)

2. Produk – produk yang dilayani oleh *LKS Mikro* Gerai Muamalah Nurul Pondok Pesantren Jadid Paiton Probolinggo terdiri dari :
 - a. Produk utama, yaitu : Tabungan Ummat, Tabungan Hijroh (Tajroh) dan Tabungan Mandiri, Sejahtera (Tamara).
 - b. Produk generik/Usaha, meliputi produk yang berkaitan dengan pembiayaan usaha, antara lain: Mudharabah, Musharakah (Penyertaan Modal), Murabahah (Jual Beli), Rahn bi al-Ujrah (Gadai Syariah).
 - c. Produk Harapan, yaitu Qord (Pinjaman/Talangan Haji).
3. Produk unggulan *LKS Mikro* Gerai Muamalah Nurul Jadid memusatkan diri pada produk atau jasa tertentu yang akan di sosialisasikan kepada segmen pasar yang sudah ada. Berikut rincian produk unggulannya:
 1. *Murabahah* / MRB (Jual Beli)
 2. *Rahn bi al-Ujrah* (gadai Syariah)
 3. *Qord* (Pinjaman/Talangan Haji)

B. Saran

Dari penulisan ini, peneliti mengharapkan benar-benar dapat memberikan kontribusi dan bermanfaat bagi semua pihak terkait.

1. Bagi Lembaga Keuangan Syariah Mikro Gerai Muamalah Pondok Pesantren Nurul Jadid Paiton Probolinggo:
 - a. 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 Mikro Gerai Muamalah Nurul Jadid.

b. *LKS Mikro* Gerai Muamalah Nurul Pondok Pesantren Jadid Paiton Probolinggo disarankan dapat meningkatkan pelayanan yang lebih dari sebelumnya untuk pelayanan produk-produknya.

c. *LKS Mikro* Gerai Muamalah Nurul Pondok Pesantren Jadid Paiton Probolinggo disarankan dapat menjadi sarana masyarakat untuk menunjang eksistensi pelayanan yang dapat memenuhi kebutuhannya dengan adanya produk harapan.

2. Bagi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung

Analisis ini merupakan temuan pertama yang dilakukan oleh peneliti dalam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Tulungagung. Hendaknya temuan ini menjadikan referensi dan sumber keilmuan bagi pihak akademik. Karena dalam dunia perbankan variabel yang di angkat dalam penelitian ini menjadi penting untuk dipraktikkan terkhusus untuk pengembangan dunia perbankan syariah dalam bidang pemasaran.

3. Bagi Peneliti selanjutnya.

Dalam pemikiran ini, pembiayaan dapat dijalankan sesuai dengan strategi dan prosedur pembiayaan yang berlaku, sehingga dalam realisasinya diharapkan tidak akan terjadi pembiayaan bermasalah. Oleh sebab itu, peneliti menyarankan agar peneliti selanjutnya menggunakan faktor lain yang belum dipakai dalam penelitian ini agar penelitian semakin berkembang.