

BAB V

PENUTUP

Bab terakhir ini penulis akan menguraikan kesimpulan yang telah didapatkan dari keseluruhan pembahasan yang disajikan pada bab-bab sebelumnya, kemudian dilanjutkan dengan pemberian saran yang dapat bermanfaat bagi mahasiswa agar dapat mengembangkan kemampuannya dan untuk lebih memahami mengenai strategi segmentasi pasar pada produk Amanah di Kantor Unit Pegadaia Syari'ah Siteba.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis hasil penelitian yang penulis sajikan pada hasil sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Prosedur segmentasi pasar di Kantor Unit Pegadaian Syari'ah Siteba memiliki banyak tahapan. Tetapi dalam melakukan tahapan tersebut masih belum optimal, kurangnya informasi pasar. Para pemasar atau BPO harus mampu melihat keadaan pasar, mereka harus melakukan studi pasar agar mengetahui persis pasar seperti apa.
2. Pada tahapan segmentasi pasar BPO sudah melakukan tahapan survey, analisis, dan profiling data nasabah. Namun, masih terdapat kekurangan yaitu kurangnya penjelasan BPO tentang produk Amanah ini kepada nasabah.
3. Pada tahapan analisis atau pengelompokan nasabah, terkadang masih banyak data nasabah yang ditolak karena tidak memenuhi persyaratan pada produk Amanah ini. Seperti pengusaha yang membuka *franchise*

biasanya data nasabah ini ditolak karena tidak memenuhi syarat yang ada, ini dikarenakan kurang jelasnya BPO atau pemasaran menjelaskan bagaimana kategori membuka usaha sendiri.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang sudah disajikan maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran yang kiranya dapat memberikan manfaat pada pihak yang bersangkutan atas hasil penelitian ini. Adapun saran- saran yang dapat disampaikan sebagai berikut:

1. Dari segmentasi perilaku yang sudah dilakukan dan diterapkan oleh Pegadaian Syari'ah Siteba sudah baik, tetap dipertahankan dan tetap ditingkatkan terus karena faktor tersebut akan menjadi prioritas perusahaan dalam menentukan segmen pasar yang sesuai, dimana dengan segmen pasar yang tepat dapat meningkatkan keuntungan bagi perusahaan dan untuk segmentasi pasar berdasarkan geografis, demografis dan perilaku juga harus ditingkatkan.
2. Segmentasi pasar yang dilakukan oleh Pegadaian Syari'ah Siteba sudah berjalan sesuai dengan syariat islam diharapkan hal ini dapat ditingkatkan sehingga nasabah merasa puas akan prinsip dan nilai- nilai syariah islam. Hal tersebut diharapkan dapat menjadi panduan bagi para pemasar dalam melakukan segala aktivitas pemasaran yang sesuai dengan syariat islam.
3. Bagi peneliti selanjutnya hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan untuk menambah pengetahuan serta diharapkan dapat

mengetahui apa Strategi Segmentasi yang harus dilakukan oleh Pegadaian Syari'ah Siteba untuk kedepannya untuk produk Amanah ini.

