

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Didalam islam terdapat beberapa karakteristik Pemasaran yaitu :
 - a. Ketuhanan (rabhaniyyah) sifatnya religius
 - b. Etis (akhlaqiyyah)
 - c. Realistis(al-waqi'iyyah)
 - d. Humanistis(insaniyyah)

2. Adapun ajaran sifat Nabi Muhammad SAW yang wajib kita terapkan didalam diri kita saat melakukan proses pemasaran yakni :
 - a. Shiddiq (benar dan jujur)
 - b. Amanah
 - c. Fathanah
 - d. Tabligh

3. Strategi yang dipakai Pegadaian Syariah Cabang Plaju dalam melakukan Pemasaran produknya yakni : Sosialisasi kepada masyarakat, Mengenali pelanggan, Menawarkan berbagai

macam produk, Mengoptimalkan taksiran besaran Marhun bih atau uang pinjaman, Memberikan biaya yang lebih murah. lalu Dalam kurun waktu 2018-2020 Pegadaian Syariah Cabang Plaju mengalami kenaikan baik dari hal jumlah nasabah dan pendapatan, apalagi ditengah pandemi COVID-19 saat ini yang notabane nya kesulitan masalah ekonomi jadi masyarakat lebih banyak menggunakan produk Pegadaian dengan tujuan menyelesaikan persoalan ekonomi.

4. Dan diketahui dari nasabah Pegadaian Syariah pun mereka merasakan keterbukaan dan kejujuran dalam memasarkan produknya, di awal telah dijelaskan mekanisme, biaya administrasi dan tarif ijarah nya. Membuat masyarakat tidak merasakan dibebankan dan tidak merasa tersakiti ketika menggadaikan barangnya dan menggunakan produk lainnya.

B. Saran

Untuk pegadaian Syariah Cabang Plaju hendaknya semakin aktif dalam meningkatkan pemasaran produknya apalagi ditengah pandemi ini yang sebagaimana kita ketahui masyarakat kesulitan dalam hal ekonomi dengan begitu semakin banyak masyarakat yang menjadi nasabah. kemudian untuk Pegawai lebih

ditingkatkan lagi perihal budaya kerjanya seperti slogan budaya kerja pegadaian yakni “AKHLAK” (Amanah, Kompeten, Harmonis, Loyal, Adaptif, Kolaboratif) dengan begitu semakin banyak nasabah yang merasa nyaman.