

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari pembahasan diatas maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut :

1. Strategi pemasaran yang dilakukan BPRS PNM Binama dalam memasarkan produk tabungan pendidikan meliputi:

PT. BPRS PNM Binama mengimplementasikan penerapan strategi pemasaran tabungan pendidikan dan yang dipraktekan oleh PNM Binama meliputi: Strategi Produk: PT. BPRS PNM Binama menawarkan produk yang kualitas tinggi dan kelengkapan jenis produk yang di tawarkan oleh PNM Binama, itu salah satu strategi produk yang dilakukan PNM Binama.

Strategi Harga: pihak PNM Binama melakukan strategi harga dengan cara menentukan harga yang dapat dijangkau masyarakat, karene menentukan harga akan berahibat fatal terhadap prduk yang ditawarkan.

Strategi Promsoi: BPRS PNM Binama melakukan promosi dengan cara bersosialisasi kemasyarakat sekitar, prospek ke sekolah, serta mempresentasikan produk tabungan pendidikan.

2. Adapun Kekuatan,Kelemahan,Peluang dan Ancaman

- a. Kekuatan

1. Pembukaan tabungan pendidikan ini tidak ada biaya batministrasi.
2. Menggunakan strategi jemput bola untuk meleyani anggota yang ingin bertransaksi tanpa harus dating ke BPRS PNM Binama.

- b. Kelemahan

1. Simpanan tabungan ini tidak bisa diambil sewaktu-waktu karena dari simpanan ini adalah untuk mempersiapkan dana biaya sekolah, simpanan ini diambil setiap ajaran baru.
 2. Kurangnya sosialisasi pihak BPRS PNM Binama kepada masyarakat tentang keberadaan tabungan pendidikan.
- c. Peluang
1. Adanya inovasi terhadap tabungan pendidikan ini, dengan memberikan hadiah atau souvenir, diharapkan mampu menarik minat masyarakat untuk membuka tabungan pendidikan.
 2. Banyaknya minat masyarakat untuk membuka tabungan pendidikan karena tabungan pendidikan dapat membantu dan meringankan beban biaya pendidikan untuk anak kelak.
- a. Ancaman
1. Kurangnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya pendidikan.
 2. Banyaknya LKS yang membuka tabungan pendidikan.

B. Saran

Berdasarkan hasil praktek dilapangan pada BPRS PNM Binama Semarang Cabang Mijen, maka penulis memiliki saran sebagai berikut :

1. Hubungan karyawan dengan nasabah perlu dijaga dan dipertahankan
2. Perlunya sosialisasi tabungan pendidikan di BPRS PNM Binama Semarang Cabang Mijen yang telah gencar kepada masyarakat.
3. Kekompakan dalam organi sasi haruslah dijaga dengan sungguh-sungguh.

C. Penutup

Demikian penulis tugas akhir,penulis menyadari bahwa dalam penulisan akhir ini masih banyak kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan.oleh

karena itu,penulis mengharapkan kritik dan saran yangt bermanfaat guna membangun demi kesempurnaan tugas akhir ini.semoga tugas akhir ini member manfaat kepada penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.