

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan yang telah penulis uraikan di atas mengenai strategi pemasaran pada produk simpanan investama dalam menarik minat nasabah untuk menabung di KSPPS Arthamadina dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Banyaknya produk simpanan investama semakin naik dikarenakan nasabah simpanan investama hanya mengisi formulir investama, menyerahkan fotocopy KTP dan setoran awal hanya Rp. 10.000,- seterusnya bebas. Simpanan investama dapat diambil sewaktu-waktu. Adanya jemput bola sehingga membuat nasabah mudah untuk menabung tidak perlu datang ke kantornya, pelayanan marketing yang ramah sehingga membuat nasabah lebih nyaman.
2. Strategi pemasaran yang dilakukan KSPPS Arthamadina Banyuputih dengan menggunakan bauran pemasaran yang mencakup 4P yaitu :
  - a. Strategi Produk (*product*)  
Strategi produk yang digunakan KSPPS Arthamadina pada simpanan investama yaitu sebelum menyebarkan produk diperlukan

pengembangan produk yang dimana pengembangan produk ini akan menarik nasabah.

b. Strategi harga (*price*)

KSPPS Arthamadina dalam mengembangkan produknya juga menggunakan strategi harga dengan harga produk investama bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah dengan bagi hasil yang telah disesuaikan.

c. Strategi tempat (*place*)

Letak kantor pusat KSPPS Arthamadina yang strategis, mudah dicari sehingga akan mempermudah karyawan untuk mempromosikan produk KSPPS Arthamadina karena banyak orang yang berlalungan disitu.

a. Strategi promosi (*promotion*)

Yang dilakukan KSPPS Arthamadina dalam mempromosikan produk simpanan investama yaitu :

- 1) Strategi dari mulut ke mulut yaitu mempromosikan kepada orang terdekat, rekan dan kerabatnya mengenai hal-hal yang mereka ketahui, sehingga semakin banyak yang mengetahui informasi KSPPS Arthamadina.

- 2) KSPPS Arthamadina dengan cara mendatangi pasar-pasar dan warung-warung yang ramai untuk menawarkan produk simpanan tersebut.
- 3) Dengan menyebarkan brosur-brosur atau iklan-iklan yang menarik di daerah sekitar maupun daerah yang lumayan jauh.
- 4) Dengan adanya pelayanan *pick up service* ( antar jemput / jemput bola ) yang dilakukan oleh KSPPS Arthamadina untuk memasarkan simpanan investama sehingga akan mempermudah nasabah yang ingin menabung dan dapat menjangkau masyarakat yang terdapat pada kampung-kampung, serta dapat mempererat tali silaturahmi pihak KSPPS Arthamadina Banyuputih batang.

## **B. Saran**

1. Hendaknya pihak KSPPS Arthamadina dalam memasarkan produk-produk lebih merata sehingga masyarakat sekitar dapat mengetahui produk-produk lainnya yang ada di KSPPS Arthamadina
2. KSPPS Arthamadina perlu lebih memperluas lagi jaringan dengan membuka kantor cabang diberbagai wilayah diseluruh Batang khususnya.

3. KSPPS Arthamadina perlu adanya pendalaman tentang landasan-landasan syariah.
4. KSPPS Arthamadina terus mengembangkan produk-produknya sehingga dapat bersaing dengan lembaga keuangan syariah yang lain agar tujuan yang ingin dicapai dapat terwujud.

### **C. Penutup**

Alhamdulillahirabbil'alamin, dengan segala kerendahan hati penulis panjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT, sehingga penulis mampu menyelesaikan tugas akhir ini. Penulis mengucapkan terimakasih kepada seluruh pihak yang telah membantu kelancaran penulisan tugas akhir ini. Penulis menyadari bahwa tugasakhir ini masih jauh dari kesempurnaan karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan penulis.

Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan bagi pembaca pada umumnya, saran dan kritik yang bersifat membangun dari pembaca sekalian sangat penulis harapkan demi kesempurnaan tugas akhir ini dan demi pembelajaran bagi penulis dalam penulisan karya ilmiah selanjutnya.

Akhir syukur alhamdulillah penulis panjatkan pada Allah SWT yang maha kuasa, yang selalu melimpahkan taufiq dan hidayahnya kepada seluruh umat-Nya semoga kita selalu mendapatkan ridho-Nya, Amin.