

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari permasalahan pada KSPPS El Amanah Kendal diatas, penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pendidikan Anak (Cendekia)

Strategi pemasaran produk Simpanan Pendidikan Anak (CENDEKIA) menggunakan segmentasi pasar, targeting, dan positioning. Serta mengembangkan *marketing mix* (bauran pemasaran) yang terdiri dari beberapa unsur seperti:

- a. Produk
- b. *Price* (Harga)
- c. *Place* (Tempat)
- d. *Promotion* (Promosi)

Menurut penulis, Analisis strategi pemasaran produk simpanan cendekia menggunakan bauran pemasaran atau *Marketing mix*, lebih baik mengutamakan strategi promosi, karena strategi promosi menggunakan sarana meningkatkan servis pelayanan, periklanan, dan adanya bantuan dana dari masing-masing sarana itu mempunyai keunggulan, yaitu untuk sarana meningkatkan servis pelayanan selalu mengutamakan silaturahmi kepihak anggota, untuk sarana periklanan mempunyai keunggulan yaitu melalui percetakan brosur cendekia ini masyarakat bisa lebih tau tentang produk cendekia, dan untuk sarana bantuan dana mempunyai sisi keunggulan yaitu memberikan apresiasi kepada anggota yang kurang mampu dan yatim piatu setiap bulannya berupa uang.

2. Analisis SWOT Produk Simpanan Pendidikan Anak (CENDEKIA)

Dalam menganalisis penulis menggunakan analisis SWOT, adapun langkah analisis SWOT di KSPPS El Amanah Kendal antara lain, Pertama: *Strenghts* (kekuatan) yang dimiliki produk cendekia antara lain:

mendapatkan bonus, syarat untuk mengikuti cendekia sangat mudah, biaya menabung terjangkau. Kedua: *Weakness* (kelemahan) produk cendekia antara lain: Terbatasnya kuota penabung yang diberikan. Kurangnya promosi tentang cendekia Simpanan CENDEKIA tidak bisa diambil sewaktu-waktu. Ketiga : *Opportunities* (peluang) Mayoritas masyarakat Kendal berpendidikan bersekolah akan menjadi peluang bagi el kspps amanah. Promosi produk cendekia dengan cara datang langsung ke sekolah-sekolah. Keempat : *Threats* (tantangan) Banyaknya kompetitor lain yang mempunyai produk simpanan pendidikan, Sistem pelayanan yang diberikan harus bersaing dengan kompetitor lain.

Setelah menganalisis produk simpanan cendekia menggunakan analisis SWOT, penulis dapat menyimpulkan bahwa yang perlu diperhatikan yaitu dibagian *Opportunities* (Peluang) karena di sekitar KSPPS El Amanah terdapat beberapa instansi sekolah yang akan menjadi segmen pasar, dengan itu dapat mengembangkan penghasilan dari produk simpanan cendekia.

B. Saran

Berdasarkan hasil praktik kerja lapangan yang dilakukan penulis di KSPPS El Amanah Kendal, tanpa mengurangi rasa hormat kepada perusahaan, penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Hendaknya pihak KSPPS El Amanah dalam memasarkan produk simpanan cendekia selalu menggunakan strategi promosi supaya banyak instansi sekolah berminat menjadi anggota KSPPS El Amanah.
2. KSPPS El Amanah jangan membuang peluang yang ada disekitar kantor, karena itu akan menjadi segmen pasar untuk perusahaan.

C. Penutup

Demikian penulisan Tugas Akhir ini, penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik serta saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan Tugas Akhir ini. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.