

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Bab ini merupakan kesimpulan dari uraian-uraian bab sebelumnya yang penulis arahkan untuk menjawab pokok-pokok permasalahan yang telah terangkai pada bab sebelumnya. Dari pembahasan di atas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa:

1. Produk simpanan Thawaf di KSPPS BINAMA Semarang Kantor Cabang Ngaliyan kurang diminati, karena berbagi faktor yang dihadapi baik faktor internal maupun eksternal.

1) Internal

- Tidak adanya pemasaran khusus untuk produk Thawaf sehingga tidak banyak yang tahu mengenai produk Thawaf di KSPPS BINAMA. Misalnya spanduk ataupun pamflet-pamflet yang di pasang di lokasi tertentu.
- KSPPS BINAMA hanya memfasilitasi anggota yang menggunakan produk Thawaf melalui bentuk simpanan saja. Sehingga masyarakat kurang tertarik, karena masyarakat cenderung lebih ingin menggunakan fasilitas yang benar-benar mengurus mulai dari nol hingga proses haji berlangsung.

2) Eksternal

- Masyarakat beranggapan bahwa biaya haji atau umroh itu sangat besar (mahal), sehingga niat dari masyarakat untuk menjalankan ibadah haji dan umroh sangat minim.
- Banyaknya lembaga-lembaga yang memfasilitasi untuk ibadah haji dan umroh, sehingga minat masyarakat terhadap produk Thawaf masih kurang.

2. Strategi yang digunakan KSPPS BINAMA Semarang Kantor Cabang Ngaliyan yaitu.

a) Strategi Produk

1) Menentukan Motto

Agar anggota mampu memahami maksud visi dan misi yang ingin dicapai KSPPS BINAMA Semarang, maka dalam penentuan produk disesuaikan dengan berdasarkan motto dan tujuan simpanan thawaf sendiri.

2) Menentukan Merk

Dalam menentukan merek di dalam sebuah produk, KSPPS BINAMA Semarang mempertimbangkan faktor-faktor sebagai berikut:

- ❖ Nama produk diselaraskan dengan maksud dan tujuan diciptakannya produk.
- ❖ Nama produk bisa diingat oleh anggota dan dipahami dengan mudah.
- ❖ Thawaf merupakan salah satu rukun Haji dan Umroh, sehingga bisa langsung dipahami maksudnya.

b) Strategi Harga

Harga ditentukan berdasarkan ukuran atau kelebihan-kelebihan yang dimiliki suatu produk. Dengan setoran yang fleksibel bertujuan untuk memudahkan anggota dalam perencanaan ibadah Haji dan Umroh.

b) Strategi Tempat

Strategi yang dilakukan KSPPS BINAMA Semarang Kantor Cabang Ngaliyan dengan menggunakan sistem jemput bola. Jemput bola yaitu petugas langsung mendatangi calon anggota di rumah-rumah ataupun di tempat mereka berusaha. Karena petugas akan lebih leluasa menjelaskan produk KSPPS BINAMA yang ditawarkan.

#### d) Strategi Promosi

##### 1) Brosur

Brosur merupakan cara pemasaran melalui media cetak. Kegiatan ini biasanya dilakukan di pinggir jalan dan dibagikan kepada pengendara bermotor.

##### 2) Media sosial

Cara promosi melalui media sosial juga biasanya dilakukan oleh marketing KSPPS BINAMA Semarang, dengan memperkenalkan produk yang ada.

##### 3) Tatap muka (*face to face*)

Dalam kegiatan ini marketing akan mengenalkan dan menjelaskan produk yang ditawarkan kepada masyarakat, dibantu dengan memperlihatkan brosur dan Katalog Produk KSPPS BINAMA Semara. Dengan metode seperti ini di anggap cara yang paling efektif, karena dengan cara ini, karyawan dan calon anggota bisa berbincang langsung dengan marketing KSPPS BINAMA.

##### 4) Getok Tular

Dengan cara melayani anggota semaksimal mungkin, sehingga anggota tersebut dengan sendirinya akan menceritakan tentang KSPPS BINAMA kepada saudara ataupun tetangga-tetangganya. Dari pelayanan inilah masyarakat akan tahu melalui anggota KSPPS BINAMA yang menceritakan keberadaan dan produk-produk yang ditawarkan.

## **B. Saran**

1. Pemasaran produk simpanan Thawaf lebih dikhususkan lagi, agar masyarakat banyak yang mengetahui keberadaan produk Thawaf di KSPPS BINAMA Semarang
2. Meningkatkan kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) melalui pelatihan-pelatihan, agar dalam pemasaran produk bisa tepat dalam pasarnya (pasar sasaran).
3. Mempererat hubungan antara anggota KSPPS Binama Semarang Kantor Cabang Ngaliyan dengan

## **C. Penutup**

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan Ridlo Nya, memberikan perlindungan dan bimbingan Nya serta memberikan rahmat dan kasih sayang Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir 'Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Untuk Menggunakan Produk Simpanan Thawaf di KSPPS BINAMA Semarang Kantor Cabang Ngaliyan' tiada halangan suatu apapun.

Tidak lupa sholawat serta salam penulis haturkan kepada junjungan kita baginda Nabi Muhammad SAW, satu-satunya Nabi yang memberikan syafaatnya kepada hambanya yang bertaqwa, penulis sangat menyadari tiada manusia yang sempurna, dalam penulisan tugas akhir ini masih banyak sekali kekurangan penulis berharap semoga tugas akhir ini dapat memberikan manfaat untuk penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya. Akhirnya hanya kepada Allah SWT, penulis berserah diri dan semoga langkah penulis dalam Ridlo Nya. Aamiin.