

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan dengan pembahasan yang telah diuraikan oleh peneliti pada bab sebelumnya mengenai strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah anggota produk simpanan *al-wadi'ah*, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam pembahasan strategi memasarkan produk simpanan *al-wadi'ah* yang ditawarkan oleh KSPPS BTM Surya Kencana Jaya Plosoklaten, BTM tersebut sudah menerapkan bauran pemasaran atau *marketing mix* jasa dengan unsur 7P yang terdiri dari produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*), orang (*people*), proses (*process*), dan tampilan fisik (*physical evidence*) yang digunakan untuk mempengaruhi dan menarik minat anggota supaya menggunakan produk simpanan *al-wadi'ah* di KSPPS BTM Surya Kencana Jaya Plosoklaten. selain itu, BTM tersebut juga menentukan perumusan dalam memilih dan menetapkan pasar yang akan menjadi target pemasaran dengan menggunakan segmentasi, targeting, dan positioning. Dari keseluruhan strategi pemasaran tersebut strategi promosi, strategi harga, dan juga strategi tampilan fisik tampaknya menjadi yang paling dominan dalam mempengaruhi minat anggota untuk menggunakan produk simpanan *al-wadi'ah* dari KSPPS BTM Surya Kencana Jaya Plosoklaten dengan menerapkan strategi promosi yang efektif seperti kegiatan kanvas. Hal ini membuktikan pentingnya strategi promosi

yang tepat, penetapan harga yang sesuai , dan memberikan bukti fisik yang konkret tentang keunggulan produk dan BTM untuk menarik minat anggota.

2. Dampak yang ditimbulkan dari strategi pemasaran produk simpanan *al-wadi'ah* yaitu mempunyai dampak yang positif bagi pihak KSPPS BTM Surya Kencana Jaya Plosoklaten maupun terhadap anggotanya. Karena dengan diterapkannya strategi pemasaran , jumlah anggota pada produk simpanan *al-wadi'ah* terus meningkat setiap tahunnya yaitu seperti pada tahun 2019 jumlah anggotanya sebanyak 793 orang, pada tahun 2020 sebanyak 910 orang, pada tahun 2021 sebanyak 1.421 orang, tahun 2022 sebanyak 1.642 orang, dan pada tahun 2023 sebanyak 2.340 orang. Hal tersebut membuktikan bahwa KSPPS BTM Surya Kencana Jaya Plosoklaten sudah cukup berhasil dalam menerapkan strateginya.

## **B. Saran**

Setelah melakukan penelitian di KSPPS BTM Surya Kencana Jaya Plosoklaten, adapun peneliti mengemukakan beberapa saran yang diantaranya adalah:

1. Bagi Pihak KSPPS BTM Surya Kencana Jaya Plosoklaten

Pihak KSPPS BTM Surya Kencana Jaya Plosoklaten harus terus berusaha untuk meningkatkan strateginya, dengan memberikan target terhadap karyawan bagian pemasaran untuk memaksimalkan kinerja dalam menawarkan produknya. Mengoptimalkan strateginya dengan memperluas tempat yang akan dijadikan target pemasaran.

## 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti mengharapkan bahwa kedepannya penelitian mengenai strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah anggota produk simpanan *al-wadi'ah* dapat dikembangkan lebih lanjut oleh penelitian yang lainnya. Dan sebaiknya peneliti selanjutnya bisa mempertimbangkan dan lebih memahami apa yang ingin dijadikan sebagai judul skripsi, hal tersebut bertujuan supaya lebih mudah dalam mengerjakan penulisan skripsi yang baik.