

## **BAB VI**

### **Penutup**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan yang telah peneliti uraikan mengenai Analisa Strategi Marketing mix dalam meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan mudharabah di BPRS Lantabur Tebuireng KC Gresik, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

#### **1. Strategi Marketing Mix Di BPRS Lantabur Tebuireng KC Gresik**

##### **a. Strategi Produk (Product)**

Produk Tabungan Mudharabah (TADHABBUR) selalu memberikan inovasi yaitu dapat melakukan melalui PT. Pos Indonesia yang tersebar di nusantara, Bank Danamon, dan semua ATM yang dimiliki oleh nasabah.

##### **b. Strategi Harga (Price)**

Dari segi harga yang ditawarkan sama dengan pasaran untuk minimal pembukaan rekening sebesar RP. 10.000,-, untuk minimal setoran selanjutnya lebih rendah di pasaran sebesar RP. 5.000,-.

##### **c. Strategi Tempat (Place)**

Lokasi BPRS Lantabur Tebuireng KC Gresik sangat menguntungkan untuk produk yang ditawarkan karena lokasi dengan mudah diakses oleh konsumen atau nasabah, juga

berdekatan dengan fasilitas umum seperti: sekolah, pemukiman yang padat penduduk, pasar-pasar, dan perkantoran.

d. Strategi Promosi (*Promotion*)

Strategi yang dilakukan oleh BPRS Lantabur Tebuireng KC Gresik sebagai berikut :

- 1) Periklanan (*advertising*)
- 2) Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)
- 3) Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)
- 4) Publisitas (*Publicity*)

**2. Analisis Strategi *Marketing Mix* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Produk Tabungan *Mudharabah* (TADHABBUR) Di BPRS Lantabur Tebuireng KC Gresik.**

Dari strategi yang ditentukan dan oleh BPRS Lantabur Tebuireng KC Gresik dapat disimpulkan bahwa menerapkan prinsip Ketuhanan (*rabbaniyah*) dengan menawarkan produk yang sesuai dengan syariah islam yaitu jelas akadnya dan manfaatnya. Adanya complain dari nasabah yang tidak mendapatkan pelayanan prima (*jemput bola*) oleh marketing tidak sesuai dengan dengan prinsip Etis (*Akhlaqiyyah*). Dalam menjalankan kegiatan pemasaran BPRS Lantabur Tebuireng KC Gresik mengikuti perkembangan zaman dengan membuat akun sosial dan selalu sabar dalam melayani nasabah yang bertanya tentang detail produk tabungan *mudharabah* sesuai dengan prinsip Realistis (*Al-*

waqi'yyah). Menetapkan harga dibawah pasaran agar nasabah tidak terbebani sesuai dengan prinsip Humanitis (Insaniyyah)

## **B. Saran**

Setelah melakukan penelitian di BPRS Lantabur Tebuireng KC Gresik, peneliti memberikan saran beberapa hal yaitu:

### **1. Bagi BPRS Lantabur Tebuireng KC Gresik**

Bagi BPRS Lantabur Tebuireng KC Gresik alangkah baiknya memperhatikan *marketing funding* dalam memberikan pelayanan sesuai SOP terutama pada pelayanan prima (jemput bola) yang diberikan semstinya tidak hanya kepada beberapa nasabah yang dianggap prioritas, tetapi untuk seluruh nasabah.

### **2. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Bagi peneliti selanjutnya, apabila tertarik ingin melakukan penelitian yang serupa, hendaknya melakukan penelitian dengan aspek lain, seperti analisis strategi lainnya yang dapat meningkatkan keunggulan kompetitif. Saran ini di anjurkan untuk membandingkan hasilnya antara peneliti sebelumnya dengan peneliti berikutnya.