

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan uraian dari hasil riset yang sudah peneliti paparkan, bahwa dapat ditarik kesimpulan yang berkaitan dengan ***“Strategi Pemasaran Melalui Product Branding Dan Personal Branding Pada Produk Tabungan Sirela di KSPPS BMT Yaummi Maziyah Assa’adah Pati Cabang Karaban”***, sebagaimana berikut:

1. Strategi pemasaran produk Tabungan Sirela di KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati cabang Karaban melalui Product Branding dan Personal Branding

Strategi pemasaran diperlukan dalam suatu perusahaan agar semua rencana yang telah ditentukan bisa tercapai. Strategi pemasaran yang digunakan oleh KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati cabang Karaban melalui product branding sebagai berikut:

- a. Iklan, iklan ialah salah satu strategi pemasaran yang dijalankan melalui metode media sosial atau masyarakat biasanya menyebutnya dengan internet. Di dalam internet terdapat profil KSPPS Yaummi MAZ.
- b. Brosur, brosur ini merupakan langkah strategi yang dijalankan dengan menyebarkan sebuah brosur ke khalayak umum misal pasar, sekolah, puskesmas. Dengan maksud calon nasabah mengetahui penawaran dan pemberitahuan informasi.
- c. Kegiatan sosial, KSPPS Yaummi MAZ setiap hari sabtu mengadakan ngaji bersama yang di pimpin oleh salah satu kyai yang di laksanakan di masjid yaummi. Biasanya dilakukan dalam satu minggu sekali guna menciptakan brand dari karyawan.
- d. Spanduk, spanduk digunakan pihak kantor guna mempromosikan bisnisnya yang dipasang dipinggir jalan dan depan kantor yaummi dengan tujuan memberi petunjuk bagi calon nasabah
- e. Door to door dilakukan melalui metode datang kerumah satu dengan rumah yang lain, bisa pula promosi berdialog dari mulut ke mulut.

- f. Sistem jemput bola, dimana pihak yaummi mampu terjun secara langsung kerumah dan ketempat usaha bisa juga bertemu disuatu tempat dengan perjanjian tertentu.
- g. Promosi penjualan dengan metode membagikan gift dan doorprize kepada anggota yang sudah bergabung.

Sedangkan Personal Branding KSPPS Yaummi Maz menerapkan kegiatan ngaji bersama di masjid yaummi yang dilakukan setiap hari sabtu seminggu sekali kegiatan ini dilakukan untuk melakukan proses branding dengan cara promosi prouk tabungan sirela.

2. Dampak strategi pemasaran melalui product branding dan personal branding sangat mempengaruhi perkembangan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban dengan bertambahnya nasabah yang bergabung semakin tinggi pula asset kantor yang didapatkan, alhasil meningkatkan value penjualan produk tabungan sirela. Selain itu, guna meningkatkan kesejahteraan pada karyawan dengan begitu strategi pemasaran yang dijalankan juga akan berproses dengan baik.

B. Saran-Saran

Berdasarkan simpulan dan hasil riset yang sudah disajikan oleh peneliti, selanjutnya peneliti menyampaikan masukan atau saran yang bisa memberikan sumbangsih pemikiran yang bermanfaat kepada pihak terkait pada hasil penelitian ini. Saran yang bisa peneliti sampaikan sebagaimana berikut:

1. KSPPS BMT Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban mempunyai kemampuan guna mengubah potensi menjadi sebuah prestasi dan kinerja yang lebih optimal. Alhasil arah kebijakan yang benar dijalankan guna meningkatkan product branding dan mewujudkan personal branding pada peranan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban dalam aktivitas sesuai dengan peluang yang dimiliki dan memperluas fungsi serta memanfaatkan berbagai kesempatan yang ada.
2. Pihak KSPPS perlu lebih meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat luas supaya mereka tertarik dengan manfaat dari produk itu, perlu memiliki target tersendiri bagi personal branding dan produk tabungan sirela supaya menjadi produk yang tetap unggul dibandingkan produk lain.

3. Guna lebih mengoptimalkan jumlah nasabah, ada baiknya dalam aktivitas promosi KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban harus menambah media dalam periklanan. Misal memakai media sosial meliputi twitter, instagram dan facebook yang banyak digemari dan diminati masyarakat pada waktu ini.
4. Guna meningkatkan product branding dan personal branding pihak KSPPS Yaummi Maz harus mampu menciptakan penemuan baru seperti memiliki fasilitas ATM dengan mempunyai fasilitas ATM nasabah akan lebih praktis dalam melakukan penyetoran dan pengambilan. Jadi semisal kalau tidak membawa buku tabungan tidak usah bingung karena sudah ada ATM.

C. PENUTUP

Segala puji bagi Allah SWT, Tuhan semesta alam yang senantiasa menganugerahkan segenap rahmat, taufiq dan hidayah-Nya. Dengan demikian, peneliti dalam penulisan karya ilmiah ini mampu terselesaikan dengan baik. Shalawat serta salam tidak terlupa penulis haturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW. Dalam penyusunan karya ilmiah yang dilakukan oleh penulis disadari betul atas banyaknya kekurangan dan keterbatasan dalam segi keilmuan ataupun penulisan. Oleh sebab itu, dengan segala bentuk kerendahan hati penulis memohon kepada pembaca guna menyampaikan kritik dan saran yang bermaksud guna memperbaiki dan menyempurnakan skripsi ini yang sangat diinginkan penulis. Peneliti mengucapkan terimakasih kepada berbagai pihak yang sudah memberikan dukungan serta membantu dalam penyelesaian skripsi ini baik bantuan moril ataupun materil. Semoga karya ilmiah yang dihasilkan penulis ini bisa memberikan manfaat dan menambah pengetahuan bagi penulis dan pembaca alhasil apa yang dilakukan peneliti menjadi bentuk amalan yang mendapat keberkahan dan mendapat ridho-Nya.