

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang efektivitas strategi penghimpunan dana produk tabungan wadiah di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi dalam menghimpun dana masyarakat telah menggunakan strategi STP yaitu (*segmentasi, targeting, positioning*).
 - a. *Segmentasi*:
BPRS Gala Mitra Abadi melakukan segmenting pada para wiraswasta, para pedagang, dan juga keluarga. Strategi segmenting ini dilakukan berdasarkan keputusan oleh pimpinan BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi.
 - b. *Targeting*:
Dalam menetapkan target pasar, BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi tidak ada target khusus segmen yang akan dijadikan targetnya. BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi menargetkan pasar sasaran untuk semua segmen pasar.
 - c. *Positioning*:
Untuk membuat *image* atau kesan tertentu, BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi memposisikan diri sebagai lembaga keuangan syariah yang memiliki kelebihan pada identitas/khas dari produknya.
2. Efektivitas penghimpunan dana produk tabungan wadiah di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi yaitu menggunakan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu berupa strategi 4P (*Product, Price, Place and Promotion*).
 - a. *Product* (produk)
Dalam strategi produk yang dilakukan oleh BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi adalah memperlihatkan mutu dari suatu produk dan keunggulan dari suatu produk tabungan wadiah. Akad yang hanya digunakan oleh BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi pada produk tabungan wadiah yaitu akad *wadiah yad dhamanah*, artinya simpanan berbentuk tabungan yang bersifat titipan sehingga bisa disetorkan dan diambil kapan saja.

b. *Price* (harga)

Penentuan harga jasa serta produknya, BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi menetapkan harga yang cukup bersaing. Untuk membuka rekening tabungan wadiah di setoran awal cukup Rp. 10.000.-. Keistimewaan lain strategi harga dari produk tabungan wadiah di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi yang diterapkan ialah tanpa adanya biaya administrasi, dalam arti saldo para nasabah di setiap bulan tidak akan berkurang

c. *Place* (tempat)

Dalam menerapkan strategi *place*, BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi mendirikan kantornya di suatu lokasi yang mudah untuk dijangkau dan dekat dengan lingkungan yang ramai atau yang banyak dikunjungi oleh masyarakat umum, seperti

d. *Promotion* (promosi)

Dalam melakukan strategi promosi, BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi memasarkan produknya melalui: *advertising* (periklanan), *sales promotion* (promosi penjualan), *personal selling* (penjualan pribadi).

1) *Advertising* (periklanan)

BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi melakukan media periklanan melalui radio, dan pemasangan spanduk di tempat tertentu.

2) *Sales promotion* (promosi penjualan)

Promosi penjualan (*sales promotion*) yang diterapkan di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi ialah penyebaran brosur. Penyebaran brosur hanya dibagikan kepada para nasabah saat berkunjung ke bank serta diberikan untuk para nasabah di saat karyawan *marketing* melakukan prospek ke suatu tempat dan di saat sedang melakukan kegiatan transaksi langsung di rumah nasabah.

3) *Personal selling* (penjualan pribadi)

Melalui *personal selling* BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi memiliki strategi yang unik yaitu melakukan strategi sistem jemput bola. Maksud dari strategi tersebut yaitu para *marketing* mendatangi nasabah/calon nasabah di tempatnya langsung yang hendak melakukan transaksi atau menabung.

3. Adapun kendala dan solusi penghimpunan dana produk tabungan wadiah di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi yaitu sebagai berikut:

Dalam penghimpunan dana produk tabungan wadiah, BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi belum ada kendala yang signifikan, cuma terdapat kendala kecil yaitu ada beberapa nasabah yang melaporkan bahwa buku tabungannya hilang. Selain itu juga kurangnya pemahaman masyarakat tentang akad wadiah pada produk tabungan.

Adapun demikian, BPRS Gala Mitra Abadi memberikan solusi apabila kehilangan buku, nasabah diwajibkan meminta surat keterangan dari pihak kepolisian atas hilangnya buku tabungan. Setelah mendapatkan surat keterangan tersebut nasabah langsung datang ke bank dengan membawa surat tersebut dan KTP, setelah itu akan dibuatkan buku tabungan yang baru. Mengedukasi para nasabah/ calon nasabah juga akan dilakukan oleh BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi agar mereka paham tentang produk akad wadiah.

B. Saran

1. Efektivitas strategi dalam penghimpunan dana produk wadiah diharapkan dapat ditingkatkan lagi agar produk yang dikeluarkan oleh BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi dapat dikenal semakin luas oleh masyarakat sehingga akan membuat mereka penasaran dan mencoba untuk menggunakan produknya.
2. Kualitas dalam pelayanannya harus ditingkatkan lagi agar nasabah semakin puas dan semangat untuk menabung di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi.