

BAB V

PENUTUPAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil wawancara dan pembahasan yang telah dibuat dan dilakukan terkait implementasi strategi pemasaran *segmentation*, *targeting* dan *positioning* pada produk tabungan arisan di BPRS Madina. Maka peneliti dapat menyimpulkan sebagai berikut.

1. *Segmentation*

Dapat diketahui segmentasi BPRS Madina adalah masyarakat yang berada di kabupaten Bantul, Sleman dan Kota Yogyakarta. Adapun jenis kelaminnya yaitu wanita dan pria dengan pekerjaan pegawai negeri sipil dan wiraswasta. Dengan kelas sosial menengah, ke bawah, dan ke atas gaya memiliki gaya hidup yang sesuai dengan kelas sosialnya.

2. *Targeting*

Sebelum melakukan penentuan target pasar, BPRS Madina melakukan strategi penguasaan pasar. Strategi tersebut adalah pemasaran tepusat karena produk tabungan adalah produk baru dan satu-satunya di perbankan syariah Yogyakarta. Target pemasaran produk tabungan arisan dipilih pada satu atau dua segmen yang berpotensi.

Penentuan target yang diutamakan berdasarkan segmentasi pasar adalah warga kabupaten Bantul yang berjenis kelamin wanita dengan pekerjaan pegawai negeri sipil serta kelas sosial menengah.

3. *Positioning*

BPRS Madina melakukan strategi penempatan posisi berdasarkan manfaat produk tabungan arisan, persaingan atau perbedaan dengan produk tabungan arisan lainnya dan mutu atau harga produk tabungan arisan yang ditawarkan.

- a. Perbedaan atau persaingan dengan produk lain: keunggulan dalam persaingan dengan Bank Konvensional yaitu diterapkan sistem putus kontrak arisan saat nama nasabah muncul sebagai pemenang undian dan tidak berkewajiban menyetor tiap bulannya.
- b. Manfaat produk tabungan arisan: adanya setoran wajib tiap bulan yang tidak dapat diambil sampai jangka waktu tertentu. Bagi pemenang undian mendapatkan bonus uang tunai dan uang yang telah disetorkan. Untuk nasabah yang namanya tidak muncul saat pendundian akan mendapat uang tunai yang telah disetorkan pada akhir periode dan di akhir periode berkesempatan mengikuti undian *grandprize* emas 10 gram.
- c. Mutu atau harga produk tabungan arisan: tidak ada biaya administrasi bulanan, pembukaan dan penutupan rekening. Serta nominal setoran tetap dan cukup ringan untuk setiap bulannya.

B. Saran

Saran yang dapat peneliti sampaikan yang berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian ini agar dapat menjadi bahan pertimbangan. Saran ditujukan kepada:

1. Intansi Terkait

Walaupun BPRS Madina telah mengimplementasi strategi pemasaran dengan *segmentation*, *targeting* dan *positioning* pada produk tabungan arisan perlu adanya evaluasi agar implementasi dapat lebih dikembangkan untuk kedepannya. Selain itu, memanfaatkan media sebaik mungkin agar dapat menjangkau semua masyarakat karena produk tabungan arisan sendiri diperuntukkan untuk semua masyarakat tanpa membedakan.

2. Penelitian Selanjutnya

Melakukan penelitian dengan metode kuantitatif, perbandingan dengan implementasi objek lainnya, penelitian dengan objek yang berbeda dan menambah variabel baru atau permasalahan yang baru untuk kedepannya.