

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan analisis yang telah peneliti paparkan dalam skripsi yang berjudul “**Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Simpanan Berjangka Syariah di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus**” dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Penerapan strategi promosi pada produk Simpanan Berjangka Syariah adalah Promosi dilakukan dengan mendatangi anggota/calon anggota secara langsung, memberikan bonus untuk anggota sesuai kebutuhan KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, promosi dengan iklan menggunakan banner yang dipasang disebuah warung di pinggir jalan di pegunungan. Iklan juga dilakukan dengan menggunakan mobil kantor dengan mencetak tulisan pada kaca belakang dan mobil bagian samping. Hubungan masyarakat dilaksanakan dengan mengikuti *event-event* tertentu.
2. Hambatan yang dialami oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus dalam mempromosikan produk Simpanan Berjangka Syariah adalah kurangnya tenaga pemasar. Dukungan terhadap promosi produk Simpanan Berjangka Syariah adalah KSPPS Kowanu Nugraha Kudus mempunyai tenaga pemasar / staff pemasaran yang profesional, yang memiliki pengetahuan yang baik tentang cara-cara promosi yang baik. KSPPS Kowanu Nugraha memiliki program promosi penjualan yang menarik yaitu berupa pemberian bonus kepada anggota. Namun, program ini hanya bersifat kondisional atau sesuai keinginan dari pihak KSPPS Kowanu Nugraha Kudus. Selain itu karena memiliki predikat NU, KSPPS Kowanu Nugraha Kudus ini menjadi lebih mudah berhubungan dengan masyarakat dan menjadi nilai tambah untuk KSPPS Kowanu Nugraha.

3. Penerapan Penerapan Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Produk Simpanan Berjangka Syariah di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus adalah tingkat keberhasilan periklanan untuk meningkatkan penjualan pada produk Simpanan Berjangka Syariah ini sebesar 30%, tingkat keberhasilan penjualan personal untuk meningkatkan penjualan pada produk Simpanan Berjangka Syariah ini sebesar 50%, tingkat keberhasilan promosi dengan promosi penjualan untuk meningkatkan penjualan pada produk Simpanan Berjangka Syariah ini sebesar 80%, dan tingkat keberhasilan promosi dengan hubungan masyarakat untuk meningkatkan penjualan pada produk Simpanan Berjangka Syariah ini sebesar 65%.

B. Saran-Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan maka selanjutnya peneliti mengajukan saran-saran yang mungkin bermanfaat bagi kemajuan KSPPS Kowanu Nugraha Kudus yaitu :

1. Kepercayaan anggota terhadap KSPPS Kowanu Nugraha Kudus kiranya perlu dipertahankan supaya anggota tetap berkomitmen pada layanan jasa keuangan yang dimiliki KSPPS Kowanu Nugraha Kudus
2. KSPPS Kowanu Nugraha Kudus harus mampu menjaga dan meningkatkan kualitas produk simpanan maupun pembiayaan agar masyarakat mau bergabung di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus dan tidak pindah ke bank atau lembaga keuangan lainnya.
3. Untuk meningkatkan jumlah anggota, KSPPS Kowanu Nugraha Kudus harus bisa lebih meningkatkan kualitas pelayanan dan produk-produknya yang lebih bermanfaat bagi masyarakat supaya tertarik untuk menabung maupun meminjam dana di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.
4. Bagi manajer, kepemimpinan manajer harus melakukan pemantauan secara terus menerus terhadap aktifitas karyawan dan juga kemajuan program serta membuat penyesuaian-penyesuaian yang diperlukan

untuk mendorong KSPPS Kowanu Nugraha dalam mencapai tujuan serta mewujudkan visi dan misinya.

C. Penutup

Demikianlah penelitian yang peneliti lakukan, masih banyak kekurangan dan kekhilafan. Penulis menyadari atas kekurangan dalam kesempurnaan skripsi ini. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun sangat diharapkan. Sebagai akhir kata, terbesit suatu harapan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca budiman pada umumnya, dan khususnya bagi peneliti di masa-masa yang akan datang. Amin Ya Rabbal 'Alamin.....

