

BAB VI

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah kepesertaa yang dilakukan oleh BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Blitar.

Strategi yang diterapkan pada BPJS Ketenagakerjaan menggunakan beberapa strategi yang disesuaikan dengan kebutuhan, segmentasi pasar dan sasaran yang dituju. Strategi tersebut diimplementasikan dari bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu: *product, price, place, promotion, people, process, dan physical evidence..*

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah kepesertaan pada BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Blitar.
 - a. Promosi, yang dilakukan oleh BPJS Ketenagakerjaan dengan cara yang menarik agar mempengaruhi minat nasabah dan meningkatkan tingkat penjualan produk.
 - b. Harga yang tepat dan sesuai dapat menarik nasabah baru, akan tetapi nasabah juga akan melihat kualitas dan mutu produk yang dimiliki BPJS Ketenagakerjaan.
 - c. *People* : pertumbuhan karyawan pada BPJS Ketenagakerjaan tidak hanya memperhatikan peningkatan kualitas karyawan dari sisi

kompetensi saja, akan tetapi juga memperhatikan pentingnya komposisi karyawan sesuai dengan kebutuhan pengembangan perusahaan.

d. *Physical evidence* atau bukti fisik merupakan bentuk visual atau berwujud lainnya yang memberi bukti atas kualitas jasa. Bukti fisik dari BPJS Ketenagakerjaan yang menarik, brosur, banners, baliho, internet, perabotan, seragam dari karyawan, kartu nama, penataan ruangan atau gedung yang menarik, kendaraan operasional yang memadai, dan sebagainya

3. Faktor yang diprioritaskan dalam meningkatkan jumlah kepesertaan pada BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Blitar.

Faktor yang diprioritaskan dalam meningkatkan jumlah peserta pada BPJS Ketenagakerjaan adalah harga. Penentuan harga sangat berpengaruh dengan keputusan konsumen untuk membeli, harga juga berhubungan dengan pendapatan, akan tetapi yang paling penting adalah keputusan dalam harga harus konsisten dengan strategi pemasaran yang ada.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan diatas, ada beberapa saran yang dapat dikemukakan dan perlu kiranya untuk dipertimbangkan:

1. Bagi BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Blitar

Berdasarkan hasil penelitian ini, BPJS Ketenagakerjaan memiliki peluang di mitra kerja yang telah bekerja sama dalam menghadapi gencarnya promosi produk guna meningkatkan jumlah peserta. Untuk meningkatkan upaya promosi, perlu untuk menambah jumlah pemasar/*marketing* agar hasil yang di dapat lebih memuaskan dari sebelumnya. Dan lebih efektif serta efisien dalam memasarkan produk yang dimiliki BPJS Ketenagakerjaan. Selain itu peserta merupakan salah satu bagian inti atau *asset* berlangsungnya usaha, maka BPJS Ketenagakerjaan harus lebih memelihara dan memperhatikan peserta. Diantaranya dengan mempertahankan kepercayaan yang telah diberikan peserta kepada BPJS Ketenagakerjaan dengan senantiasa meningkatkan kinerja perusahaan baik dalam kualitas produk, pelayanan serta sumber daya manusia.

2. Bagi Akademik

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai tambahan daftar referensi dan bacaan serta dapat menambah kajian ilmu pengetahuan khususnya manajemen pemasaran dan juga dapat memberikan sumbangan perbendaharaan perpustakaan di Kampus Intitut Agama Islam Negeri Tulungagung

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat dijadikan masukan terhadap penelitian selanjutnya yang dapat menambah pengetahuan dan digunakan sebagai

referensi selanjutnya dalam bidang kajian ilmu yang sama. Serta peneliti selanjutnya dapat menyempurnakan skripsinya dengan menambah jumlah narasumber dalam teknik pengumpulan data dengan metode wawancara, tidak hanya dari satu narasumber, tetapi lebih dari satu narasumber serta dapat menambah objek penelitian agar lebih akurat dalam analisis/pembahasan masalah.