

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Penyusunan strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah investasi Emas. Di lakukan setiap hari guna mengevaluasi hasil kegiatan dan menyusun strategi apa yang akan digunakan selanjutnya. Pihak BSM cabang Blitar mengadakan pertemuan dengan seluruh pimpinan cabang area Malang guna membahas segala kegiatan selama sebulan yang lalu, dan membahas kegiatan sebulan yang akan dilakukan selain itu, BSM cabang Blitar melakukan Singkronisasi strategi BSM pusat dengan Area dan Cabang.
2. Strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah investasi Emas yang dilakukan BSM adalah dengan melakukan sosialisasi dan presentasi-presentasi ke dinas-dinas tertentu. Menentukan segmentasi pasar, menentukan target, sebagai mitra bisnis yang aman dan masalah, marketing mix. Setiap kali marketing bepergian selalu membawa brosur, panflet, atau leaflet berisi produk tabungan cicil emas BSM untuk dibagikan kepada rekan-rekan, atau menyebarkan brosur di tempat umum. BSM juga memanfaatkan status di jejaring sosial seperti Facebook, dan web-web yang berkaitan dengan produk cicil emas. Pegawai Marketing juga mengajak sanak famili untuk menjadi nasabah cicil emas (*selling person*). Marketing menawarkan

produk cicil emas ke dinas-dinas tertentu seperti sekolah, dinas perindustrian dan para pengusaha maju. Marketing menawarkan produk cicil emas kepada komunitas-komunitas tertentu dan ibu-ibu arisan di desa-desa, dengan terlebih dahulu mencari informasi kelompok arisan.

3. Kendala yang dihadapi BSM dalam meningkatkan jumlah Nasabah investasi emas. Adapun kendala yang dihadapi BSM kurang sadarnya masyarakat akan pentingnya investasi emas. Masyarakat lebih memilih tanah ketimbang emas. Masyarakat masih lebih tertarik berinvestasi perhiasan ketimbangan emas lantakan atau batangan. Uang muka yang menurut sebagian calon nasabah masih relatif tinggi, sehingga perlu adanya pemikiran mendalam untuk mengikuti program pembiayaan cicil emas.

## **B. Saran**

1. Skripsi ini di harapkan dapat di jadikan kontribusi pemikiran tentang strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah produk investasi cicil emas pada BSM Cabang Blitar.”
2. Bagi Peneliti tentunya skripsi Ini dapat menjadi salah satu acuan untuk melaksanakan tugas-tugasnya nanti dalam dunia Perbankan.