

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dibab sebelumnya mengenai strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah pada Kopsyah BMT Sahara dan BMT Istiqomah, maka dapat diambil kesimpulan yaitu sebagai berikut :

1. Strategi yang dilakukan Kopsyah BMT Sahara dan BMT Istiqomah Tulungagung dalam meningkatkan jumlah nasabah, yaitu dengan menggunakan Strategi *Marketing Mix* 4P. Strategi *Marketing Mix* yang digunakan kedua BMT ini adalah untuk memperluas pemasaran. Diantaranya, *Product*, dengan menggunakan produk yang dibutuhkan masyarakat, memberi nama produknya juga mudah di mengerti, agar nasabah mudah mengingat nama produk-produk tersebut. *Price*, untuk memperluas pemasaran BMT ini mengedepankan harga yang terjangkau, selain persyaratannya mudah BMT ini memberikan reward bagi para penabung berjangka. *Place*, BMT ini memiliki tempat strategis dan mudah dikenali oleh calon nasabah sehingga mudah dijangkau. *Promotion*, BMT ini melakukan promosi dengan *personal selling* dan publisitas dan juga memasarkan lewat browsur.

2. Kendala dalam melakukan strategi pemasaran yang sering muncul di masyarakat baik Kopsyah BMT Sahara dan BMT Istiqomah, adalah kondisi perekonomian yang menurun, minimnya inovasi produk di bidang pemasaran ,promosi melalui media cetak dan media elektronik belum terlalu aktif, dan pengetahuan masyarakat masih minim tentang BMT. Solusi untuk menghadapi kendala pada Kopsyah BMT Sahara dan BMT Istiqomah adalah lebih giat lagi dalam melakukan kegiatan pemasarannya, tidak hanya melalui *personal selling*, publisitas, dan browsur saja, tetapi juga dengan menggunakan alat promosi lainnya, meningkatkan volume penjualan dengan terus mengoptimalkan kegiatan pemasaran dengan melakukan kegiatan promosi dengan lebih efektif dan efisien, harus meningkatkan inovasi produk agar masyarakat semakin tertarik dengan produk-produk, terus memberikan sosialisasi kepada masyarakat, dan memberi pemahaman tentang BMT kepada masyarakat.

B. Saran

1. Bagi Kopsyah BMT Sahara Dan BMT Istiqomah Tulungagung.
Diharapkan dapat lebih giat lagi dalam melakukan kegiatan pemasarannya, tidak hanya menggunakan strategi *marketing* 4P saja namun bisa menambahkan strategi yang lain agar jumlah nasabah dapat meningkat dan stabil. Hal ini dikarenakan masih banyak masyarakat yang belum mengetahui tentang sistem operasional BMT serta produk-produknya.

2. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi untuk tambahan yang akan digunakan sebagai pengetahuan dalam menyelesaikan tugas atau penelitian yang akan datang. Selain itu, pihak kampus diharapkan menambah referensi terkait jurnal maupun buku-buku tentang ekonomi dan perbankan syariah.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan dapat memperdalam penelitian terkait strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah nasabah seperti menambahkan strategi pemasaran lain, atau menambah obyek penelitiannya sehingga hasilnya dapat dibandingkan.