

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari pembahasan yang telah di uraikan di atas oleh penulis tentang penerapan marketing mix untuk meningkatkan jumlah anggota di BMT BUS Cabang Ginggang. dapat disimpulkan bahwa penerapan 4P yaitu diantaranya *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Place* (Tempat), dan *Promotion* (Promosi) yang dilakukan oleh BMT BUS Cabang Ginggang sudah sesuai dengan teori yang ada.

Berikut kesimpulan mengenai Marketing Mix (Bauran Pemasaran) di BMT BUS Cabang Ginggang :

1. Penerapan Marketing Mix di BMT BUS Cabang Ginggang

Yang *pertama* dalam penerapann produk, BMT BUS telah melakukan dengan baik, produk tersebut adalah produk simpanan (Si Rela, Si Suka, Si Sidik, Si Haji)maupun produk pembiayaan (*Mudharabah, Murabahah, Ijarah, Qardul Hasan*). *kedua*, untuk Harga tersebut adalah dengan memberikan harga yang terjangkau kepada calon anggota serta memberikan bagi hasil yang

telah di tentukan. *ke tiga*, untuk Tempat, pihak BMT BUS Cabang Ginggang memilih tempat kantor yang cukup strategis agar lebih mudah diketahui oleh masyarakat. Dan *ke empat*, untuk kegiatan Promosi, BMT BUS Cabang Ginggang melakukan promosi dengan menggunakan brosur-brosur, pamvlet, spanduk-spanduk yang di berikan dari kantor pusat, berbicara dari mulut ke mulut untuk mengenalkan produk jasa kepada masyarakat, melakukan promosi penjualan dengan membagikan hadiah dan *souvenir* kepada anggota yang loyal, dan ada pelayanan system jemput bola untuk anggota.

2. Kendala-kendala yang terjadi oleh BMT BUS Cabang Ginggang dalam menjalankan marketing mix
 - a. Kurangnya SDM
 - b. Persaingan
 - c. Kurang kesadarann dari masyarakat akan investasi

B. Saran

1. BMT BUS Cabang Ginggang di harapkan dapat meningkatkan kegiatan promosi yang sudah dilaksanakan dengan memanfaatkan sarana pemasaran yang sudah ada guna meningkatkan jumlah anggota.

2. BMT BUS Cabang Gingsang diharapkan dapat meningkatkan sosialisasi ke masyarakat pedesaan untuk mengenalkan produk simpanan dan produk pembiayaan guna meningkatkan jumlah anggota.
3. BMT Cabang Gingsang di harapkan dapat meningkatkan promosi periklanan sebagai sarana untuk memperkenalkan produk dan keberadaan BMT kepada masyarakat.
4. Peningkatan kualitas kinerja karyawan harus di perhatikan agar semakin banyaknya anggota yang ingin bergabung.
5. Berusaha mencari sekment pasar yang baru dengan menggunakan strategi pemasaran yang tepat atau disesuaikan dengan kondisi pasar.

C. Penutup

Syukur Allhamdulillah penulis panjatkn kepada Allah SWT, karena terselesaikannya Tugas Akhir ini tidak luut dari petunjuk dan hidayah-Nya. Penulis percaya bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, baik dari isiya maupun dari segi susunan bahasanya. semua itu terjadi karena keterbatasan yang ada pada diri penulis dan kebenran hanya kepada Allah SWT saja. sehingga penulis akan sangat berterimakasih atas kritik dan sasaran yang bersifat membangun.

Semoga Tugas Akhir ini bermnfaat bagi penulis pada khususnya dab bagi pembaca pada umumnya.

