

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan, maka peneliti dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan strategi pemasaran produk simpanan Assiba berbasis 7P dalam meningkatkan jumlah anggota di KSU BMT As Salam Demak terdiri dari strategi produk, strategi harga, strategi promosi, strategi tempat, strategi orang, strategi bukti fisik dan strategi proses.
2. Hambatan yang dihadapi pada penerapan strategi pemasaran produk simpanan Assiba berbasis 7P dalam meningkatkan jumlah anggota di KSU BMT As Salam Demak diantaranya meliputi: Persaingan antar lembaga keuangan yang ketat, tingkat kepercayaan masyarakat terhadap KSU BMT As Salam Demak dan kualitas sumber daya manusia yang tersedia.
3. Solusi yang dilakukan untuk mengatasi hambatan pada penerapan strategi pemasaran produk simpanan Assiba berbasis 7P dalam meningkatkan jumlah anggota di KSU BMT As Salam Demak diantaranya meliputi: melakukan inovasi produk dan strategi, menjaga dan mengembangkan nama baik lembaga, meningkatkan kualitas sumber daya manusia serta mengadakan pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. KSU BMT As Salam Demak perlu menekankan pentingnya penerapan strategi pemasaran berbasis 7P dalam bersaing, bertahan dan berkembangnya suatu perusahaan, terutama dalam meningkatkan jumlah anggota produk simpanan Assiba.
2. KSU BMT As Salam perlu menjangkau jaringan pasar yang lebih luas melalui peningkatan promosi dalam memasarkan produk yang ditawarkan, terutama produk simpanan Assiba.
3. KSU BMT As Salam Demak perlu meningkatkan kualitas sumber daya manusia terutama dalam hal komunikasi dan sikap agar dapat membantu dalam meningkatkan jumlah anggota.