

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. KSU BMT Rahmat Syariah Kediri menggunakan *Marketing Mix 4P* (Bauran Pemasaran). Strategi ini digunakan sejak awal berdirinya BMT, strategi *Marketing Mix 4P* yang paling aktif digunakan yaitu dengan menerapkan strategi *Promotion*. Beberapa kegiatan promosi yang dilakukan antara lain menjalin hubungan baik dengan para anggota, tidak membedakan anggota berdasarkan agama meskipun latar belakang berbasis syariah, melakukan kunjungan kepada para anggota demi kelancaran hubungan bisnis, rutin mengikuti kegiatan-kegiatan masyarakat. Pada strategi *Place* menggunakan lokasi atau tempat yang sangat strategis karena berada dekat dengan pasar Semen dan dikelilingi oleh toko-toko tradisional maupun modern. Pada strategi *Price* menggunakan sistem pembukaan simpanan yang mudah dan murah serta sering diadakannya diskon atau potongan guna menaikkan penjualan. Pada strategi *Product* biasanya disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing. Strategi dalam meningkatkan anggota di KSU BMT Rahmat Syariah Kediri yaitu dengan menjaga kepercayaan anggota dengan cara anggota menyimpan dana ketika mengambil berapapun jumlahnya dan kapanpun waktunya ketika jam kantor tetap harus ada jadi ketika anggota mengambil tabungan atau simpanan jangan sampai menunda. jadi selalu menjaga kepercayaan anggota dengan begitu masyarakat masih tetap percaya dan anggota merasa aman dananya di kita dan mudah untuk mengambil.

2. Strategi pemasaran produk memiliki peran signifikan dalam meningkatkan pertumbuhan anggota dan mempertahankan jumlah anggota yang aktif. Penekanan pada personalisasi komunikasi, jemput bola, ikut kegiatan dimasyarakat, sebar brosur, penggunaan media sosial, serta promosi yang relevan dengan kebutuhan anggota telah berkontribusi dalam meningkatkan kesadaran, minat, dan retensi anggota. Penggunaan strategi pemasaran digital juga terbukti efektif dalam menjangkau target audiens yang lebih akurat.

## **B. Saran**

1. KSU BMT Rahmat Syariah Kediri perlu meningkatkan kegiatan sosialisasi mengenai produk-produk BMT kepada masyarakat, agar masyarakat memahami kemudahan serta keuntungan dalam menggunakan produk-produk dari BMT.
2. KSU BMT Rahmat Syariah Kediri dalam strategi pemasaran, dalam upaya meningkatkan jumlah anggota harus terus berinovasi agar dapat menarik masyarakat karena mengingat persaingan antara Lembaga keuangan yang semakin luas.
3. KSU BMT Rahmat Syariah Kediri harus bekerja lebih keras agar mencapai target atau nilai yang menjadi strandart dalam operasionalnya.