Istiqomah Kantor Pusat Tulungagung mengalami kenaikan setelah menerapkan strategi *relationship marketing.*

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dikemukan sebelumnya, maka kesimpulan penelitian yakni:

1. Berdasarkan Strategi *Relationship marketing* yang digunakan oleh BMT Istiqomah kantor pusat Tulungagung dalam meningkatkan jumlah anggota sesuai dengan teori Hermawan yaitu sebagai berikut:
   a. *Suspec*t

      Suspect yang di lakukan BMT Istiqomah yaitu melakukan *maping* atau pemetakan terkait wilayah sesuai potensi yang ada di lingkungan tersebut.

   b. *Prospects*

      Setelah melakukan pemetaan wilayah, *marketing* mendatangi rumah calon anggota untuk *survey* apakah calon anggota tersebut memiliki minat potensial yang kuat untuk pembelian produk dari BMT Istiqomah, dengan cara menawarkan produk-produk lembaga

   c. *Dis-qualified*

      Lembaga melakukan penyeleksian kepada calon anggota dengan beberapa syarat. Bila tidak memenui syarat yang diajukkan oleh

lembaga, maka calon anggota tidak dapat melakukan pembelian atau didisvakualifikasi

d. *First time*

Kemudian jika telah melakukan pembiaayaan, calon anggota tersebut di kategorikan apakah anggota termasuk kategori baik/kurang baik/tidak baik di lihat dari lancar tidaknya melakukan pembayaran, dan tepat waktu maupun tidak di saat membayar angsuran.

e. *Repeat coustumer*

Meningkatkan pelayanan kepuasan bagi para Anggota dengan menawarkan berbagai kemudahan, umumnya membutuhkan pelayanan yang baik, ramah, sistem yang mudah dan aman.

f. Loyalitas Anggota

Anggota yang melakukan pembelian produk maupun jasa secara berulang dan merekomedasikan produk dan jasa kepada orang lain, kita kategorikan sebagai anggota yang loyal, dengan anggota yang loyal seperti ini kemungkinan besar dapat meningkatkan jumlah Anggota dengan sendirinya.

2. Keberhasilan peranan Strategi *Relationship marketing* di BMT Istiqomah Kantor pusat Tulungagung dalam meningkatkan jumlah anggota adalah dengan menjaga konsumen sehingga terus menjadi pelanggan yang loyal dan menguntungkan lembaga.

B. Saran

1. Bagi pihak lembaga BMT Istiqomah Kantor Pusat Tulungagung: Harus mengikuti perkembangan teknologi, supaya tidak kalah dengan Lembaga sejenis, atau lembaga lain seperti Pinjaman Online.