

BAB V

PENUTUPAN

A. Kesimpulan

Kesimpulan merupakan jawaban atas perumusan masalah yang diambil dan dilaksanakan analisa sampai dengan akhir penyusunan sebuah penelitian. Untuk itu dalam ini dapat ditarik kesimpulan secara ringkas bahwa Strategi-strategi yang digunakan oleh BMT Batik Mataram Yogyakarta untuk mencapai pasar sasarannya adalah dengan menerapkan variabel-variabel dalam bauran pemasaran yang meliputi strategi produk yang menampilkan kemudahan pemberian fasilitas yang terdapat di dalam masing-masing produk, strategi harga dengan biaya nominal yang sangat ringan dapat lebih memudahkan nasabah atau anggota untuk menggunakan produk simpanan ini untuk menabung. Strategi promosi yang merupakan cara langsung atau tidak langsung untuk mempengaruhi nasabah dalam membeli atau memilih suatu produk atau jasa tertentu.

Adapun kegiatan promosi yang dilakukan BMT Batik Mataram Yogyakarta antara lain yaitu dengan *door to door* atau pintu ke pintu, publisitas dengan menginformasikan setiap ada kegiatan penting di BMT Batik Mataram Yogyakarta serta pembagian brosur kepada masyarakat di tempat – tempat yang menjadi target pasar BMT Batik Mataram Yogyakarta.

B. Saran

1. Berkaitan dalam hal strategi pemasaran promosi adalah hal yang sangat penting untuk diperhatikan oleh karna itu perlu adanya usaha-usaha lain yang dapat menarik calon nasabah baru, misalnya dengan pemasangan papan nama ditempat-tempat strategis, serta penayangan iklan di media elektronik misalnya tv regional jogja atau pun radio, serta media cetak yang dilakukan secara berkelanjutan.
2. Untuk sosialisasi kepada masyarakat seharusnya SDM pada BMT Batik Mataram Yogyakarta lebih memahami produk – produk dari BMT itu sendiri sebagai salah satu lembaga keuangan Islam, dan juga perlu dukungan dari penambahan tenaga kerja dibidang pemasaran supaya BMT Batik Mataram Yogyakarta bisa bersaing ditengah maraknya perkembangan lembaga keuangan saat ini. Dan dalam hal penunjang operasional sekaligus strategi pemasaran yang berkaitan dengan fasilitas harus lebih ditingkatkan lagi sebagai contoh kecil seperti kantor BMT Batik Mataram Yogyakarta yang saat ini masih menggunakan pendingin ruangan berupa kipas angin yang seharusnya untuk saat sekarang mungkin sudah seharusnya menggunakan AC seperti kantor – kantor lembaga keuangan lainnya, agar BMT Batik Mataram Yogyakarta lebih baik dalam hal fasilitasnya.