

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan dengan membandingkan antara teori dan praktek sebagaimana telah dipaparkan diatas, maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut :

1. Strategi Pemasaran yang diterapkan di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Maguwoharjo Yogyakarta adalah melakukan pemasaran ke dalam pasar tradisional seperti pada visi misi pertama di BMT BUS, pasar itu sebagai lading ekonomi dan kebanyakan para pedagangnya merupakan pedagang mikro dimana asetnya kurang dari 50 juta. Dalam hal ini lembaga keuangan atau instansi seperti BMT BUS pada perkembangnya tidak hanya dipasar dan juga ada pembagian radius dari kantor untuk memasarkan maksimal angka yang diambil yaitu 25 km.
2. Dalam upaya peningkatan jumlah nasabah yang dilakukan oleh KSPPS Bina Umat Sejahtera yaitu melakukan sosialisai, menyebarkan brosur, dan mengevaluasi kesalahan tahun lalu dalam mendapat nasabah dan melakukan gebrakan baru. Peningkatan jumlah nasabah dari tahun ke tahun 2015 (310 anggota), 2016 (438 anggota), 2017 (528 anggota).

#### B. Saran

Berdasarkan data dan informasi yang peneliti dapat selama penelitian di KSPPS BMT BUS Cabang Maguwoharjo Yogyakarta. Maka peneliti mengajukan beberapa saran kepada pihak-pihak terkait, yaitu:

1. Bagi KSPPS BMT BUS Cabang Maguwoharjo, dalam strategi pemasaran khususnya pada produk deposito *mudharabah* hendaknya mempertahankan

prinsip-prinsip syariah dalam upaya untuk meningkatkan jumlah nasabah yang Insya Allah akan memberikan hasil terbaik dimasa yang akan datang.

2. Dalam menawarkan produk yang bervariasi dan sesuai dengan prinsip Islam, menambah jenis promo bisa dengan media internet dalam mengembangkan produk agar masyarakat lebih dekat, mengenal dan mengetahui keberadaan KSPPS Bina Ummat Sejahtera cabang Maguwoharjo dan sehingga kedepanya dapat meningkatkan jumlah nasabah setiap tahunnya.
3. Meningkatkan kinerja karyawan dalam meningkatkan nasabah pada produk simpanan dan memperluas wilayah membuat inovasi atau gebrakan, membuat strategi baru agar dapat menarik calon nasabah atau para pedagang usaha.
4. Selalu menjaga tali silaturahmi, memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah untuk meningkatkan jumlah nasabah dan loyalitas.

