

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Penelitian ini menarik kesimpulan sebagai berikut berdasarkan uraian yang diberikan oleh penulis saat menyajikan data dan menganalisis data sebelumnya:

1. Cabang Pendukung BMT UGT Nusantara wilayah Banjarmasin bertujuan untuk menumbuhkan basis nasabahnya agar dapat mensukseskan marketing sales. BMT ini menggunakan berbagai strategi pemasaran untuk mengintensifkan usahanya, antara lain sosialisasi dan silaturahmi untuk mempromosikan suatu produk dengan cara jemput bola (langsung ke lapangan), membagikan brosur, dan sering mengantarkannya ke setiap kelompok, khususnya yasinan kelompok, maupun di media sosial.
2. Di BMT UGT Nusantara, masyarakat yang ingin menabung lebih jarang melakukannya karena lebih memilih menabung uang yang bisa digunakan, terutama di kelompok arisan qurban yang anggotanya banyak. Selain itu, BMT UGT Nusantara tidak memfasilitasi sendiri bahan qurban; melainkan hanya menyediakan tabungan seperti biasa.

B. Saran

1. Perlunya upaya untuk menerapkan strategi pemasaran di lapangan untuk meningkatkan jumlah pelanggan yang puas dengan memungkinkan suatu institusi untuk menarik lebih banyak anggota melalui keramahan dan sosialisasi daripada sebelumnya untuk mendorong orang menghemat uang dan menggunakan media sosial lebih efektif untuk menarik anggota.
2. Perlunya penambahan SDM untuk memasarkan suatu produk, mengingat pemasarannya masih kekurangan SDM