

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso ini telah menggunakan strategi pemasaran dengan cara 4P. Pertama Product (*produk*), kedua price (*harga*), ketiga yaitu place (*tempat*), dan yang terakhir adalah promotion (*promosi*).
2. Faktor pendukung di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso adalah minat anggota untuk memilih produk-produk di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso sedangkan kendala yang dihadapi yaitu minimnya dana dari nasabah, kurangnya kesadaran masyarakat untuk memilih produk-produk yang ada di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso, kurangnya sosialisasi ke daerah-daerah pelosok.

B. Saran

1. Kepada seluruh anggota BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso untuk terus meningkatkan, menjaga kepercayaan dan lebih bertanggung jawab dengan tanggungan yang dihadapi selama penyimpanan berlangsung di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso dan juga untuk terus bekerja sama dalam menjunjung prinsip prinsip BMT NU.
2. Kepada seluruh karyawan dan pemimpin BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso untuk saling bekerja sama untuk menciptakan sikap tanggung jawab terhadap nasabah dalam penerapan produk-produk

yang ada di BMT NU Cabang Grujagan Kabupaten Bondowoso demi
kesuksesan bersama.



