BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisa yang dikemukakan pada bab sebelumnya, maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa pada KBIH Al-Ichsan Sidoarjo menerapkan sistem direct marketing melalui kualitas pelayanan yang diberikan kepada jama'ah dengan cara memuaskan jama'ah. Dalam proses memuaskan jama'ah KBIH Al-Ichsan meliputi pelayanan jasa yang berkualitas, jalinan hubungan silaturrahmi yang baik. Dari analisis data diatas bahwa dalam melakukan pemasaran langsung KBIH Al-Ichsan dapat melakukan langkah langkah sebagai berikut :

1) Kenali target konsumen yang akan dituju. Dalam hal ini dapat mengambil langkah awal dengan melakukan suatu pendekatan silaturrahmi.
2) Setelah menemukan calon konsumen yang tepat terapkan teori direct respon. Dengan cara memberikan katalog, brosur, majalah atau media lain yang berisikan tentang informasi yang berhubungan dengan produk atau jasa yang akan dipasarkan. (*direct respons*)
3) Simpan data konsumen seperti nomor telepon atau alamat yang bisa dihubungi agar dapat selalu berhubungan dengan pelanggan agar tercipta suatu hubungan jangka panjang dan dapat memudahkan dalam memberikan informasi yang berhubungan dengan produk atau jasa yang tersedia. (*database*)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4) Ketika telah mendapatkan konsumen tetap atau calon konsumen, berikan atau kirim informasi terbaru yang terkait dengan produk atau jasa yang disediakan. Dalam hal ini dapat berupa sms, email atau whatsapp. (*direct mail*)
5) Buat suatu perkumpulan yang bertujuan untuk memberikan wadah bagi konsumen yang telah menggunakan jasa tersebut. Selain bermanfaat untuk menyambung tali silaturahmi bagi konsumen, juga dapat memudahkan pihak pelayanan jasa dalam memberikan informasi terkait dengan produk jasa yang disediakan.

B. Saran

Dari kesimpulan yang dikemukan diatas, penulis mencoba memberikan saran bahwa hendaknya yayasan KBIH Al-Ichsan semakin aktif lagi dalam memasarkan kepada masyarakat atau konsumen melalui enam tahap pemasaran langsung, sehingga kegiatan mempromisikan mampu meningkatkan jumlah jama'ah yang ingin menggunakan jasa KBIH Al-Ichsan.

C. Keterbatasan peneliti

Tidak bisa dipungkiri, peneliti merasa ada hal-hal yang kurang terkait dari proses total penelitian skripsinya. Kekurangan tersebut adalah penggunaan waktu penelitian yang tidak optimal sehingga mengakibatkan penentuan segala hal dalam penelitian menjadi kurang matang. Kesalahan tersebut hendaknya tidak diulang di kemudian hari oleh peneliti selanjutnya. Selain itu, penelitian ini dianggap oleh peneliti sebagai penelitian yang kurang fokus, sehingga diharapkan kepada penelitian selanjutnya untuk lebih fokus.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id