BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan hasil, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan di D'Ahsana Property untuk memasarkan produknya sudah sesuai dengan Marketing Mix 7P's.
2. Dalam upaya meningkatkan market share perumahan syariah D'Ahsana Property, pihak pemasaran melakukan strategi marketing mix 7P's yang meliputi product, price, place, promotion, people, process dan physical evidence. Aspek yang berperan penting dalam meningkatkan market share di D'Ahsana Property ada pada aspek promosi melalui komunitas pengajian, Internet dan referensi dari teman.

B. Saran

Saran yang dapat diberikan kepada D'Ahsana Property dari hasil analisis tersebut adalah sebagai berikut:

1. Melakukan evaluasi kembali pada strategi promosi yang telah digunakan oleh D'Ahsana Property seperti mengikuti event pameran properti yang diselenggarakan di kota-kota besar untuk meningkatkan potensi pasar sehingga bisa meningkatkan market share.
2. Meninjau kembali untuk bisa menambah produk baru dengan tipe rumah kecil yang bisa dijangkau oleh konsumen menengah kebawah karena pada saat ini banyak permintaan rumah untuk segmen menengah kebawah.

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