

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah penulis paparkan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh KSU BMT Assalam Demak adalah dengan menggunakan bauran pemasaran yaitu meliputi strategi produk, strategi penentuan harga, strategi pemilihan lokasi, strategi promosi, strategi orang, strategi bukti fisik dan strategi proses. Strategi pemasaran produk ditunjukan dengan adanya produk unggulan yang variatif dan disesuaikan dengan kebutuhan pasar. Biaya-biaya yang diperhitungkan sebelum menentukan harga dijelaskan secara transparan kepada anggota dan penetapan harga disesuaikan dengan kemampuan anggota. Dalam penentuan lokasi kantor, KSU BMT Assalam Demak mendirikan kantor cabang di dalam pemukiman warga, hal tersebut bertujuan untuk memudahkan anggota untuk datang ke kantor. KSU BMT Assalam Demak melakukan promosi produk dengan cara periklanan seperti penyebaran brosur, publisitas seperti bakti sosial, pelayanan sistem jemput bola, personal selling seperti hubungan kemasyarakatan khususnya dalam hal pelayanan kepada anggota dan promosi penjualan seperti pemberian hadiah atau cendramata. Karyawan KSU BMT Assalam berusaha memberikan pelayanan yang baik kepada anggotanya. KSU BMT Assalam Demak memberikan sarana dan prasarana yang nyaman baik untuk anggota maupun karyawan. Dalam menjalankan semua variabel tersebut KSU BMT Assalam Demak selalu memperhatikan nilai-nilai syariah di dalamnya.
2. Keunggulan dan kelemahan strategi pemasaran yang dimiliki KSU BMT Assalam Demak dapat diketahui setelah strategi pemasaran yang diterapkan oleh pihak BMT dijalankan. Keunggulan strategi

pemasaran yang dimiliki oleh KSU BMT Assalam Demak meliputi pemberian layanan yang baik dan disesuaikan dengan kebutuhan anggotanya, penentuan lokasi kantor, promosi yang dilakukan dan produk unggulan yang dimiliki. Adapun kelemahan strategi pemasaran yang dimiliki oleh KSU BMT Assalam Demak yaitu:

- a. Lemahnya Sumber Daya Manusia (SDM)
- b. Karakter karyawan yang berbeda-beda

B. Saran

Sebagai akhir dari penulisan skripsi ini, dengan berdasarkan penelitian yang penulis lakukan, maka ada beberapa hal yang mungkin dapat menjadi bahan masukan antara lain:

1. Dalam strategi pemasaran, supaya KSU BMT Assalam Demak tetap berjalan sesuai prinsip Islam, maka baik manager maupun karyawan-karyawan KSU BMT Assalam Demak termasuk didalamnya para marketer harus tetap melakukan pemasaran dengan kehati-hatian.
2. Agar dapat bersaing dengan lembaga keuangan lain baik melalui produk pembiayaan, maupun produk simpanan, hendaknya KSU BMT Assalam Demak mampu memprediksi peluang-peluang yang dapat dimanfaatkan dan selalu melakukan inovasi-inovasi produk yang mempunyai nilai jual tinggi.

C. Penutup

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kesempatan kepada penulis, sehingga mampu menyelesaikan skripsi ini. Usaha yang optimal telah penulis curahkan, akan tetapi karena keterbatasan kemampuan penulis, skripsi ini banyak kekurangannya dan jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan masukan baik saran maupun kritik yang konstruktif dari pembaca demi kesempurnaan skripsi ini.

Akhirnya, ucapan terima kasih penulis tujukan kepada semua pihak yang telah memberikan sumbangsih baik tenaga, pikiran dan do'a. penulis berharap skripsi yang sederhana ini dapat bermanfaat. Amin yaa Rabbal 'Alamin.

