

BAB IV

PENUTUP

1.1.1. Kesimpulan

Manajemen pemasaran merupakan rangkaian kegiatan terarah yang meliputi analisis, perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian atas program yang dirancang untuk menciptakan, membentuk dan mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran untuk mencapai tujuan-tujuan organisasional. Pada kenyataannya, masih terdapat hambatan-hambatan pada manajemen marketing yang kurang efektif dalam mempromosikan produk murabahah di BMT Bismillah. Oleh karena itu, perlu peningkatan sistem manajemen agar pembiayaan murabahah di BMT Bismillah dapat lebih baik dalam mencapai target.

Dalam merencanakan pemasaran BMT Bismillah menganalisa aspek-aspek pasar seperti : analisa lingkungan pasar, analisa harga pasar, segmentasi pasar, dan lain-lain. Selanjutnya dalam pengorganisasian BMT melakukan pelatihan-pelatihan dan koordinasi untuk menyelaraskan program-program yang telah dibuat. Lalu pada pelaksanaannya memakai strategi bauran pemasaran, dan menggunakan pendekatan spiritualisasi marketing dalam kegiatan pemasarannya. Strategi yang dilakukan lebih dominan kepada pendekatan spiritual marketing. Yang lebih mengutamakan *spiritual value*, agar ikatan yang terjalin antara nasabah dan BMT tidak hanya semata-mata ikatan bisnis, tetapi lebih dari itu menjadi rekan/keluarga yang bersama-sama mengamalkan “amar ma’ruf nahi mungkar”, dan sukses bersama-sama di dunia dan akherat. Tahap terakhir dalam manajemen pemasaran adalah pengendalian pemasaran, hal ini dilakukan dengan cara mengaudit dan mengevaluasi hasil kerja karyawan,

apakah sudah sesuai dengan rencana atau belum. Hasil dari evaluasi tersebut dapat digunakan untuk mengambil kebijakan/keputusan dalam melaksanakan program selanjutnya.

1.1.2.Saran dan Rekomendasi

- 1) BMT Bismillah dirasa perlu untuk membenahi manajemen pemasarannya, dengan memberikan target individu kepada para sales dan perluasan jaringan kerja.
- 2) Peningkatan upaya sosialisasi baik melalui media cetak maupun elektronik agar masyarakat luas dapat mengenal BMT Bismillah, dengan begitu akan lebih banyak pula masyarakat yang menggunakan jasa BMT Bismillah.
- 3) Perlu adanya pengembangan dan memperluas jaringan kantor serta menambah jumlah unit usaha perbankan syariah di daerah lain.
- 4) Penerapan akad-akad belum bisa 100% diaplikasikan sesuai syariah, maka pihak-pihak seperti intern BMT Bismillah, Dewan Pengawas Syariah, Dewan Syariah Nasional, dan BI harus benar-benar bekerja keras untuk memantau dan mengaudit, agar pelaksanaan akad-akad tersebut dapat sesuai dengan syariah.

1.1.3.Penutup

Puji syukur kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan penulisan tugas Akhir ini. Terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu kelancaran penggarapan penulisan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari, masih banyak kekuarangan dan kesalahan yang ada dalam Tugas Akhir ini. Untuk itu saran dan kritik sangat penulis harapkan untuk perbaikan di masa yang akan datang. Dan semoga Tugas Akhir ini bermanfaat. Amin