

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah penulis melakukan penelitian di UJKS BMT Al-Hikmah, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan bauran pemasaran pada produk Simpanan wajib berhadiah (Siwadiyah) di UJKS BMT Al-Hikmah Ungaran adalah sebagai berikut:

Produk yang ditawarkan sangat efektif dimana produk Simpanan wajib berhadiah (Siwadiyah) merupakan salah satu produk yang paling diminati di BMT Al-Hikmah Ungaran, karena masyarakat Ungaran lebih tertarik menabung dengan sistem hadiah. Daya tarik hadiah ini membuat masyarakat ikut menjadi anggota Siwadiyah. Simpanan wajib berhadiah ini tidak ada unsur riba, karena dalam mekanismenya menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah* dengan landasan hukum akad *wadi'ah* pada Al-Qur'an.

Pemilihan lokasi sangat baik dimana lokasi kantor pusat dan kantor cabang BMT Al-Hikmah sangat strategis. Lokasi kantor pusat berada di pinggir jalan utama Semarang-Solo, dan lokasi semua kantor cabang berada pada pusat perekonomian. Penggunaan system *online* antar cabang dan kantor pusat mempermudah anggota dalam melakukan transaksinya.

Promosi yang dilakukan cukup baik untuk mengenalkan produk Siwadiyah kepada masyarakat dan anggota, hanya saja promosi yang dilakukan kurang optimal.

Harga yang diberikan untuk anggota cukup baik untuk kalangan masyarakat di Ungaran yang mayoritas bermata pencaharian pedagang dan petani.

2. Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman Terhadap Penerapan Bauran Pemasaran pada Produk Simpanan Wajib Berhadiah (Siwadiyah) di BMT Al-Hikmah Ungaran
 - a) Kekuatan (*Strengths*) dari bauran pemasaran Siwadiyah terdapat pada sistem hadiah dan bagi hasil diakhir periode, lokasi kantor pusat dan kantor-kantor cabang strategis, berdekatan dengan pusat perekonomian di wilayah Ungaran dan system jemput bola dan system *online* antar cabang yang memudahkan anggota untuk melakukan transaksi simpanan maupun penarikan tabungan
 - b) Kelemahan(*Weakness*) dari bauran pemasaran Siwadiyah terdapat pada sistemnya yang berkelompok, maka bagian pemasar tidak rutin selalu menawarkan produk Siwadiyah, jika sudah mencapai 100 pemasaran dihentikan, beda dengan simpanan sukarela yang selalu ditawarkan dan system kelompok yang terdiri dari 100 orang per kelompoknya, jika belum mencapai 100 anggota maka tidak dapat dimulai transaksinya dan harus menunggu genap menjadi 100 anggota.
 - c) Peluang (*Opportunity*) dari bauran pemasaran Siwadiyah adalah meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya pengelolaan keuangan berprinsip pada syariah yang bebas dari riba serta adanya fatwa DSN, peraturan dan perundang-undangan yang membuka berbagai peluang untuk lebih mengembangkan produk yang ditawarkan.
 - d) Ancaman (*Threatment*) dari bauran pemasaran Siwadiyah adalah mempromosikan produknya melalui berbagai media elektronik yang lebih menarik sehingga lebih menarik minat nasabah serta Bagi hasil produk yang sejenis ditempat lain yang jelas dan lebih besar.

B. Saran

1. Supaya produk Siwadih menjadi produk unggulan, hendaknya BMT Al-Hikmah melakukan inovasi dalam strategi bauran pemasaran agar tidak kalah saing dengan lembaga keuangan lain.
2. Diharapkan BMT Al-Hikmah Ungaran dapat lebih inovatif dalam melakukan promosi seperti memasang iklan pada baliho, koran, televisi dan radio.
3. Diharapkan BMT Al-Hikmah tetap menjaga hubungan yang sudah terjalin baik antara karyawan dan anggota tetap dipertahankan karena itu adalah untuk menjadi tombak kelangsungan usaha dan mempermudah dalam proses pemasaran produk di BMT AL-Hikmah Ungaran.

C. Penutup

Alhamdulillah, puji syukur penulis haturkan kehadiran Allah SWT Karena limpahan rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini tepat waktu. Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan Tugas Akhir ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk penyempurnaan Tugas Akhir.

Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi para pembacanya dan menjadikan inspirasi bagi pembacanya dalam melakukan penelitian berikutnya. Penulis juga meminta maaf yang sebesar-besarnya atas ketidaksempurnaan penulisan Tugas Akhir ini.