

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari hasil pembahasan mengenai Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif pada Produk Simpanan Sukarela (SIRELA) di BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran dalam meningkatkan keunggulan kompetitif pada simpanan sukarela (SIRELA) di BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati adalah diawali dengan pengenalan pasar dengan menggunakan teknik pengelompokan pasar yang dilakukan berdasarkan lokasi, jenis kelompok konsumen, demografis, psikologis dan jumlah yang dibeli masyarakat. Menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui kemampuan dan kelemahan yang dimiliki BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati dalam menangkap peluang dan meminimalisir ancaman dari para pesaing serta untuk menentukan strategi yang tepat. BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati Menggunakan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) atau yang lebih dikenal dengan strategi 4P, yaitu meliputi:
  - a. Strategi pengembangan produk: dimulai dari melakukan promosi di pasar-pasar, meningkatkan kualitas pelayanan, modifikasi produk dan melakukan evaluasi terhadap produk-produknya serta sistem pemasarannya.
  - b. Strategi penetapan harga/tarif jasa: BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati menetapkan harga yang terjangkau dan ringan pada produk SIRELA yaitu setoran awal hanya Rp 10.000,- karena dengan setoran yang ringan tidak akan memberatkan masyarakat. Sehingga masyarakat akan tertarik menggunakan SIRELA.

- c. Strategi penggunaan media promosi: BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati mempromosikan produk SIRELA melalui spanduk, brosur dan phamflet yang dipasang di depan kantor dan disebarakan ke beberapa wilayah potensial.
  - d. Strategi pendistribusian produk ke masyarakat: kegiatan pemasaran dilakukan di pasar Sleko, pasar Rogowangsan, pasar Garuda serta masyarakat desa Sleko dan desa Gajahmati Pati.
2. Hambatan internal yang dihadapi dalam strategi pemasaran untuk meningkatkan keunggulan kompetitif pada simpanan sukarela (SIRELA) di BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati yaitu terbatasnya sarana pemasaran dan pelayanan di kantor BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati seperti brosur, mesin printer dan alat penghitung uang. Sedangkan hambatan eksternal dalam pemasaran SIRELA adalah dari masyarakat yaitu banyaknya masyarakat yang tidak mudah percaya dengan BMT dan beranggapan BMT tidak seaman bank dalam mengelola uang masyarakat karena banyak BMT dan koperasi yang koleps. Dalam mengatasi hambatan internal, sumber daya BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati dituntut untuk profesional dalam menjaga kepuasan anggota. Dalam mengatasi hambatan eksternal, BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati terus berupaya melakukan pemasaran yang sesuai syariah yaitu lebih memperhatikan etika-etika yang sesuai syariah dan memprioritaskan kepuasan anggota, serta berupaya melakukan pengelolaan BMT yang baik dan terorganisir agar BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati tetap kokoh, tidak mengalami kebangkrutan dan tetap amanah terhadap anggota-anggotanya.

## **B. Saran**

1. Meskipun pemasaran sudah sesuai dengan tata cara pemasaran syariah, namun nuansa Islami di dalam kantor perlu ditingkatkan, misalnya seperti berdoa bersama sebelum memulai jam kerja dan motivasi kepada para karyawan.

2. Pengetahuan mengenai akad-akad yang diterapkan pada produk-produk BMT Harapan Umat hendaknya hendaknya lebih ditingkatkan lagi.
3. Hendaknya sering diadakan kegiatan sosial untuk menarik masyarakat sekitar agar lebih percaya dan tertarik dengan BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati.
4. Sarana dan prasarana di kantor cabang BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati hendaknya dilengkapi, guna menunjang kelancaran kegiatan operasional BMT.

### **C. Penutup**

Segala puji bagi Allah yang telah memberikan kemudahan bagi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu kelancaran penulisan tugas akhir ini. Penulis menyadari bahwa masih banyak kesalahan dan kekurangan dalam penulisan tugas akhir ini. Oleh karena itu, saran dan kritik sangat penulis harapkan untuk perbaikan di masa yang akan datang. semoga Tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.