

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan diatas tentang strategi pemasaran produk Si Sidik pada KSPPS BMT Binna Ummat Sejahtera (BUS) Pada Cabang Semarang Kota, maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Ada empat (4) strategi pemasaran yang digunakan KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera, semuanya mengacu pada pengembangan variabel marketing mix yakni 4P;
 - a. Strategi produksi (*product*)
 - b. Strategi harga (*price*)
 - c. Strategi tempat (*place*)
 - d. Strategi promosi (*promotion*)
2. Kendala yang di hadapi BMT BUS Cabang Semarang Kota dalam memasarkan produk Si Sidik;
 - a. Kurangnya Frekuensi Promosi
 - b. Minimnya inovasi produk di bidang pemasaran.
 - c. Kurangnya kesadaran masyarakat untuk berinvestasi yang berjangka.
 - d. Promosi melalui media cetak dan melalui media elektronik belum terlalu aktif.
 - e. Lokasi
3. Solusi-solusi yang ditawarkan oleh penulis, untuk memasarkan produk Si Sidik KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Pada Cabang Semarang Kota yaitu;
 - a. Sebaiknya dilakukan perekrutan karyawan yang berkompeten sehingga selain menambah jumlah karyawan yang ada di KSPPS BMT BUS juga mendapatkan karyawan yang berkualitas dalam melakukan kegiatan pemasaran.
 - b. Sebelum kita menawarkan produk simpanan Si Sidik kepada calon anggota baru, hendaknya kita mengetahui terlebih dahulu

kebutuhan dari setiap calon anggota. Yang ketiga, diadakan sosialisasi yang rutin kepada masyarakat dengan tujuan memberikan pemahaman kepada mereka akan pentingnya berinvestasi dalam jangka panjang.

- c. Diadakan sosialisasi yang rutin kepada masyarakat. Dengan tujuan memberikan pemahaman kepada mereka akan pentingnya berinvestasi dalam jangka panjang.¹ Memberi informasi mengenai keunggulan produk simpanan Si Sidik kepada calon anggota baru.

Untuk memperoleh anggota Si Sidik BMT BUS Cabang Semarang Kota harus mempromosikan produk simpanan Si Sidik menyebarkan brosur, door to door , menjalankan kerjasama ke sekolah, dan dari anggota lama yang sudah memiliki produk simpanan yang ada di KSPPS BMT BUS. Kemudian BMT BUS menjelaskan apa itu produk simpanan Si Sidik, manfaat apa saja yang ada di produk simpanan Si Sidik, dan apa saja keunggulan yang ada di produk simpanan Si Sidik. Supaya masyarakat tertarik berinvestasi biaya pendidikan untuk anaknya. Strategi setiap marketing harus mempromosikan Si Sidik minimal lima anggota setiap hari.

B. Saran

1. Komunikasi dengan tenaga pemasar harus lebih ditingkatkan agar lebih mengetahui keadaan atau keluhan dari tenaga pemasar dalam memasarkan produk simpanan Si Sidik di KSPPS BMT BUS Cabang Semarang Kota.
2. Melakukan kerjasama dengan sekolah atau universitas dan instansi yang ternama di kota Semarang, agar Si Sidik dapat berjalan lebih optimal dan efektif lagi.

¹ Hasil Wawancara Manager KSPPS BMT BUS Cabang Semarang Kota, Bapak Harnoko, Selasa 24 Januari 2017

3. Berusaha mencari segmen pasar yang baru dengan menggunakan strategi pemasaran yang tepat atau disesuaikan dengan kondisi poduk yang akan dipasarkan.
4. Menggunakan media elektronik sebagai alat dalam mempromosikan produk simpanan Si Sidik, seperti radio atau internet.
5. BMT BUS Cabang Semarang Kota diharapkan bisa meningkatkan kegiatan promosi dengan cara sosialisasi yang menarik agar semakin banyak yang membeli produk Si Sidik.
6. Menambah jumlah karyawan agar lebih efektif guna mempromosikan produk di KSPPS BMT BUS Cabang Semarang Kota termasuk produk simpanan Si Sidik.

C. Penutup

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah Swt, karena atas limpahan rahmat dan dan karunia-Nya penulis dalam penyusunan tugas akhir yang berjudul Strategi Pemasaran Produk Si Sidik KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Pada Cabang Semarang Kota, sehingga dapat menyelesaikan dengan baik, sebagai pelengkap untuk menyelesaikan Program Study Diploma III Perbankan Syari'ah. Berharap karya tulis ini bermanfaat bagi pembaca dan maupun pihak lainnya. Penulis menyadari bahwa dalam tugas akhir ini penulis masih banyak kekurangan dan kelemahan karena keterbatasan kemampuan yang dimiliki. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun penulis sangat diharapkan untuk kesempurnaan tugas akhir ini. Penulis mengucapkan beribu-ribu terima kasih kepada semua pihak yang banyak membantu dalam proses penelitian dan memotivasi penulis selama proses penulisan ini.