

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari pembahasan Tugas Akhir yang telah diuraikan maka kesimpulannya yaitu:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan BMT Walisongo dalam meningkatkan jumlah anggotanya adalah dengan cara:
 - a. Meningkatkan pelayanan kepada anggota
 - b. Pengelolaan Sumber Daya Manusia
 - c. Tingkat Kesehatan dan kepatuhan terhadap priip syariah
 - d. Jemput bola
 - e. Sosialisasi produk
 - f. Semua karyawan wajib mempromosikan produk BMT
 - g. Media Promosi

Dengan menggunakan strategi tersebut kegiatan pemasaran yang dilakukan BMT Walisongo berjalan lebih terarah dan efisien. Dengan berjalannya kegiatan pemasaran yang baik ini, BMT Walisongo mampu menghadapi persaingan yang ketat serta akan lebih mudah menarik masyarakat untuk bergabung dengan perusahaannya. Sehingga hal ini akan berdampak pada peningkatan jumlah anggota BMT Walisongo. Peningkatan tersebut akan terus terjadi jika BMT Walisongo semakin aktif dalam melakukan kegiatannya.

2. Sedangkan faktor –faktor penghambat BMT Walisongo antara lain:
 - a. Permodalan dan sumber pendanaan yang minim untuk kegiatan pemasaran.
 - b. Minimnya inovasi produk di bidang pemasaran
 - c. Promosi melalui media cetak dan media elektronik belum terlalu aktif.
 - d. Tingkat Persaingan Tinggi

tingkat persaingan tinggi antara lembaga keuangan syariah dan lembaga keuangan konvensional lainnya, serta pengetahuan masyarakat masih minim tentang BMT Walisongo Semarang. Dari kedua faktor tersebut dapat dihasilkan strategi baru yang dapat digunakan BMT Walisongo dalam meningkatkan kegiatan pemasaran, di antaranya:

- a. Meningkatkan pelayanan prima kepada nasabah dengan meningkatkan kualitas
- b. SDM serta memperluas pangsa pasarnya dengan menggunakan teknologi yang semakin berkembang.
- c. Memperluas pangsa pasar dengan menambah dana untuk bidang pemasaran.
- d. Menambah fitur-fitur produk yang kompetitif dan meningkatkan kegiatan promosi melalui media elektronik dengan memanfaatkan teknologi yang semakin berkembang secara optimal.
- e. Mempertahankan kualitas sumber daya manusia yang profesional untuk dapat memberikan pelayanan yang baik sehingga dapat bersaing dengan para kompetitor yang terus menambah persaingan.
- f. Meningkatkan inovasi produk dan kegiatan promosi yang sudah dilakukan agar produk dapat bersaing sangat baik.

B. Saran

Ada beberapa saran yang ingin penulis sampaikan dalam penelitian ini, antaranya:

1. BMT Walisongo lebih giat lagi dalam melakukan kegiatan pemasarannya, tidak hanya melalui personal selling saja, tetapi juga dengan menggunakan alat promosi lainnya. Hal ini dikarenakan masih banyak masyarakat yang belum mengetahui tentang sistem operasional BMT serta produk-produknya.

2. Lebih meningkatkan lagi kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) dengan mengikuti pelatihan-pelatihan.
3. Mempererat hubungan antara anggota dengan pihak KSPPS BMT Walisongo Semarang.

C. Penutup

Puji syukur kehadirat Allah SWT. Penulis akhirnya dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Penulis menyadari masih banyak kekurangan dan kelemahan dikarenakan keterbatasan kemampuan yang dimiliki. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun penulis sangat diharapkan untuk kesempurnaan tugas akhir ini. Penulis mohon maaf atas semua kesalahan dan menghaturkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang membantu dan memberikan dorongan semangat selama penyusunan tugas akhir ini. Semoga Allah meridhoi tugas akhir ini semoga bermanfaat bagi penulis khususnya bagi pembaca pada umumnya.