

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan analisa yang telah penulis uraikan diatas mengenai strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan jumlah anggota simpanan di KSPPS BMT el Amanah Kendal, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Ditinjau dari berbagai aspek yang telah di bahas sebelumnya maka penerapan strategi pemasaran di KSPPS BMT el Amanah sesuai dengan teori yang di kembangkan oleh beberapa tokoh. Karena cara yang digunakan BMT dalam melakukan pemasaran sangatlah sederhana. Dalam memasarkan produknya BMT melakukan beberapa cara di antaranya adalah melakukan strategi promosi, strategi silaturahmi, strategi promosi dari mulut ke mulut, dan strategi pembagian brosur pada masyarakat. Dalam menghadapi persaingan, BMT el Amanah melakukan beberapa hal yang berbeda, diantaranya adalah:

- a. Meningkatkan kualitas pelayanan simpanan anggota
  - b. Meningkatkan silaturahmi keanggotaan
  - c. Meningkatkan hubungan emosional yang bertujuan untuk mempertahankan anggota
  - d. Menciptakan hubungan kekeluargaan dengan anggota dan mitra
  - e. Memberikan transaksi dengan menyediakan jasa jemput bola
2. Dalam mengembangkan jumlah anggota KSPPS BMT el Amanah menggunakan strategi marketing *mix* yaitu: strategi produk, strategi lokasi (*lay out*), strategi harga, strategi promosi, *customer service*, kepuasan nasabah, analisis pesaing. Terkait *layout*, BMT el Amanah kurang memberikan kenyamanan pada anggotanya karena ruang yang cukup sempit kurang kondusif untuk melakukan pelayanan, gedung yang kecil, prasarana yang kurang lengkap, serta tempat parkir yang tidak luas. Di antara para marketing tidak di sediakan ruangan khusus dan sangat kurangnya prasarana. Terkait pelayanan, BMT el Amanah memberikan pelayanan sesuai dengan motonya yaitu “cepat, mudah, ramah”.

Dalam hal ini tidak mencerminkan/ kurang sesuai dengan teori strategi *layout* yang telah penulis paparkan di atas. Karena masih memiliki kekurangan yang cukup banyak dan perlunya perubahan dalam melakukan strategi ini

## **B. Saran**

1. Mengenalkan produk-produk pada anggota/ calon anggota melalui suatu media yang tersistem agar mudah dimengerti oleh pelanggan sebagai bentuk perhatian dan pelayanan BMT el Amanah akan kebutuhan nasabah mengenai informasi produk dan jasa BMT el Amanah.
2. Lebih meningkatkan mutu pelayanan keamanan nasabah ketika sedang bertransaksi di kantor, agar nasabah merasa aman dan tidak merasa cemas ketika sedang bertransaksi. Dan Meningkatkan sarana dan prasarana seperti tata ruang yang luas, tempat tunggu yang nyaman, serta di sediakan tempat ibadah untuk para karyawan dan anggota yang akan melaksanakan shalat.

### **C. Penutup**

Alhamdulillah akhirnya dengan berkat dan rahmat Allah SWT, penulis mampu menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Namun penulis menyadari banyak kesalahan dan kekurangan dalam penulisan tugas akhir ini, baik dalam penggunaan bahasa maupun definisi yang telah disampaikan. Hal ini merupakan kelalaian penulis dan kesempurnaan hanya milik Allah SWT. Oleh karena itu penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun untuk menjadikan penyusunan tugas akhir dapat menjadi lebih baik lagi. Semoga dengan kekurangan tersebut dapat menjadikan sebuah pembelajaran bagi penulis untuk lebih baik lagi. Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan tugas akhir ini, dan berharap semoga tugas akhir ini bermanfaat khususnya bagi penulis dan umumnya bagi para pembaca. Semoga penulisan tugas akhir ini mendapat ridho dari Allah SWT, Amin ya rabbal'alamin.