

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini berjudul Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di BMT Bina Ummat Desa Cinta Manis Baru Kecamatan Air Kumbang Kabupaten Banyuasin. Berdasarkan data yang diperoleh dari data wawancara dan observasi di lapangan dengan manajer dan anggota/ nasabah BMT Bina Ummat terkait judul skripsi tersebut maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa:

1. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di BMT Bina Ummat Desa Cinta Manis Baru Kecamatan Air Kumbang Kabupaten Banyuasin tidak lepas dari strategi yang digunakan oleh pengelola/manager yang dilakukan di BMT sudah memenuhi dan sudah sesuai prinsip-prinsip strategi pemasaran yang meliputi 7 unsur *marketing mix* yaitu, produk, harga, promosi, tempat (saluran distribusi), orang (partisipan), proses dan lingkungan fisik. Produk (*Product*); berdasarkan hasil pembahasan diatas bahwasannya pada P yang pertama yaitu produk, sudah sesuai karena banyak menciptakan produk dan produknya sudah lengkap serta untuk kualitas produk yang ada di BMT sudah bagus. Harga (*Price*); berdasarkan harga yang diterapkan oleh BMT Bina Ummat 20% setiap tahun suda baik dan sesuai dengan syariat Islam, tidak memberatkan dan akadnya jelas tidak ada penipuan.

Promosi; berdasarkan hasil pembahasan diatas bahwasannya promosi yang dilakukan oleh BMT Bina Ummat sudah bagus karena melakukan promosi melalui semua media cetak atau online itu sudah efektif. Saluran Distribusi/*Place*; berdasarkan hasil pembahasan diatas bahwasannya penempatan BMT Bina Ummat sudah strategis yang bisa di jumpai masyarakat, oleh sebab itu P tersebut sudah bagus dan cocok. Partisipan/Karyawan; berdasarkan hasil pembahasan diatas bahwasannya partisipan sudah bagus karyawan yang ada di BMT Bina Ummat, karena dalam mengrekrutmen karyawan yang masuk maupun yang *resign* diberikan pembekalan. Proses/*Process*; berdasarkan analisis strategi pemasaran dalam proses memengaruhi pelaksanaan layanan. Maka dari itu BMT Bina Ummat harus memastikan bahwa BMT Bina Ummat memiliki proses yang dirancang khusus untuk meminimalkan biaya dan memaksimalkan keuntungan. Lingkungan Fisik/Bukti Fisik; berdasarkan analisis strategi pemasaran dalam bukti fisik yaitu bahwa pelayanan itu sudah banyak dipakai seperti kantor, staff dan aset. Selain itu, pembuktian juga berkaitan kepada masyarakat yang menjadi nasabah atau anggota karena mereka merasakan produk jasa yang ada di BMT Bina Ummat.

2. Dampak Dari Meningkatnya Jumlah Nasabah di BMT Bina Ummat Desa Cinta Manis Baru Kecamatan Air Kumbang Kabupaten Banyuasin. Berdampak positif pada meningkatnya jumlah nasabah di BMT Bina Ummat Desa Cinta Manis Baru Kecamatan Air Kumbang Kabupaten Banyuasin, yaitu: Banyak masyarakat muslim yang memiliki wadah untuk nabung, banyak masyarakat yang tertolong jika ada yang butuh dana, semakin berkembangnya BMT Bina Ummat karena memiliki nasabah/anggota yang meningkat dan semakin ramai orang-orang ingin bergabung menjadi nasabah karena BMT tersebut melakukan unsur syariah serta memperlihatkan kemajuan BMT Bina Ummat serta meningkatkan omset, dan jika terjadi kenaikan pada penjualan maka tabungan akan meningkat. Jika nasabah atau anggota mengalami peningkatan tabungan maka jumlah kas pada hari itu juga naik. Dan berdampak negatif pada meningkatnya jumlah nasabah di BMT Bina Ummat Desa Cinta Manis Baru Kecamatan Air Kumbang Kabupaten Banyuasin, yaitu: Persoalan mulai muncul, seperti macetnya pembiayaan nasabah.

B. Saran

Penguraian kesimpulan di atas peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti selanjutnya

Penelitian ini dapat menjadi sarana yang bermanfaat bagi semua orang yang dapat memberikan pengetahuan dalam meningkatnya nasabah dan referensi strategi pemasaran jika peneliti berikutnya memiliki indikator yang sama terkait strategi pemasaran dalam meningkatnya jumlah nasabah di syariah dan lain sebagainya menjadikan strategi pemasaran bertambah dalam meningkatnya nasabah.

2. Bagi BMT Bina Ummat

Peneliti menyarankan mengenai peran BMT Bina Ummat dalam meningkatkan jumlah nasabah/anggota di BMT Bina Ummat Desa Cinta Manis Baru Kecamatan Air Kumbang Kabupaten Banyuasin. Segala hal yang berkaitan dengan meningkatkan jumlah nasabah di syariah agar memperhatikan strategi pemasaran yang perusahaan miliki agar minat nasabah/anggota semakin meningkat dan berkembang sehingga masyarakat bergabung di BMT Bina Ummat.