

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis strategi manajemen pemasaran dalam menarik minat muzaki membayar zakat pada lembaga zakat nasional lembaga manajemen infaq (LMI) perwakilan Sumatera Selatan maka dapat ditarik kesimpulan:

1. Manajemen pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan perusahaannya, untuk mengembangkan, dan untuk mendapatkan laba. Sehingga berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh Laznas LMI Sumsel dari segi penghimpunan masih mengalami penurunan dan kenaikan jumlah wajib zakat setiap tahunnya dikarenakan belum berjalan dengan optimal penerapan kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh Laznas LMI Sumsel.
2. Lembaga Amil Zakat Nasional LMI Sumsel menerapkan strategi manajemen pemasaran untuk meningkatkan penghimpunan dana zakat dan menarik minat muzaki membayar zakat. LMI Perwakilan Sumatera Selatan mengutamakan kepuasan muzaki dengan menjaga kualitas produk, menggunakan media sosial sebagai sarana promosi, memperhatikan harga, memberikan penjelasan mengenai dana yang terkumpul dan disalurkan, memilih lokasi yang strategis, mengoptimalkan karyawan dengan menerapkan SOP, serta

memperlancar setiap proses dimulai dari proses konsultasi sampai pelaksanaan transaksi pembayaran zakat kepada Mustahik yang dilakukan secara kompeten dalam memberikan pelayanan.

3. Kendala yang dihadapi oleh LMI Perwakilan Sumatera Selatan diantaranya: Produk LMI tidak se inovatif lembaga lain dikarenakan nya kurang nya ilmu tentang inovatif dalam mengeluarkan produk sehingga masyarakat kurang tertarik dalam membayar zakat di LMI , dan promosi yang dilakukan oleh LMI Perwakilan Sumatera Selatan terhambat oleh biaya saluran YouTube prabayar, kendala harga di karenakan LMI masih kurang memperhatikan peraturan yang telah di tetapkan oleh baznas , sumber daya manusia yang terbatas dan kurangnya suka relawan ,tempat atau lokasi LMI yang kurang strategis dalam kegiatan pemasaran LMI . Kendala tersebut membuat LMI kesulitan untuk mempromosikan produknya, menetapkan harga, dan menentukan tempat usaha.

B. Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian di lapangan, maka peneliti bermaksud memberi saran yang mudah-mudahan dapat bermanfaat bagi LMI, maupun bagi peneliti selanjutnya, yaitu sebagai berikut:

1. Laznas LMI Perwakilan Sumsel
 - a) LMI lebih baik melakukan promosi produk secara digital dan mengadakan event untuk menarik para muzaki membayar zakat di LMI. juga harus menetapkan strategi jitu untuk tidak kehilangan

segmentasi pasar dan terus meningkatkan kegiatan zakat.

- b) LMI Sumsel harus melakukan perbaikan dalam proses pelaksanaan dan mengevaluasi kegiatan yang dilakukan oleh LMI, serta menetapkan tema sederhana agar sama dengan masyarakat. Hal ini akan menciptakan minat muzaki serta meningkatkan nama baik lembaga zakat itu sendiri.
 - c) Dari segi harga juga LMI harus memperhatikan harga kalau bisa harga harus sesuai dengan segmentasi pasar pada lembaga zakat lain khususnya Baznas
 - d) Dari segi tempat juga LMI harus memilih tempat yang strategis seperti lembaga zakat lain di pinggir jalan sehingga mudah untuk dijangkau masyarakat dan para muzaki akan lebih mudah akan mengetahui tentang LMI sebagai lembaga zakat di Sumsel
2. Diharapkan peneliti selanjutnya untuk memberikan gambaran lebih luas tentang kendala yang dihadapi oleh Lembaga amil zakat yang ada di Kota Palembang