

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan paparan hasil penelitian yang peneliti sajikan pada hasil sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan strategi pemasaran segmentasi, *targeting*, dan *positioning* dalam meningkatkan omzet produk pembiayaan murabahah yang dilakukan BMT Dinar Amanu dan BMT Istiqomah Tulungagung dilakukan dengan menerapkan tahap-tahap penting yakni antara lain tahap pengumpulan gagasan untuk dijadikan kajian segmen-segmen apa saja yang akan dijadikan sasaran. Dalam penentuan segmen ini BMT Dinar Amanu dan BMT Istiqomah mempertimbangkan dari segi segmen psikografis dimana membagi segmennya berdasarkan dengan kelas sosial begitu juga mempertimbangkan pada segmen geografis dimana letak lembaga nantinya berpengaruh juga terhadap segmen-segmen apa saja yang akan ditentukan. Selanjutnya yaitu menetapkan sasaran atau target pasar, di BMT Dinar Amanu sasaran utamanya yaitu untuk perdagangan, sedangkan BMT Istiqomah menetapkan sasaran utamanya yaitu pembiayaan peternakan, usaha tralis, dan jasa kontruksi. Adanya perbedaan

sasaran atau target pasar tersebut dikarenakan jika dilihat lokasi BMT Dinar Amanu lingkungan sekitarnya dekat dengan para pedagang pasar, sedangkan BMT Istiqomah di daerah lingkungan sekitar dekat para peternakan, usaha tralis dan juga para usaha kontruksi. Selanjutnya BMT Dinar Amanu dan BMT Istiqomah Tulungagung menerapkan citra baik terhadap produk sesuai dengan keinginan masyarakat sehingga menciptakan kesan dan image tersendiri dalam pikiran konsumen.

2. Dalam menerapkan strategi pemasaran segmentasi, *targeting*, dan *positioning* berdampak baik bagi BMT Dinar Amanu dan BMT Istiqomah Tulungagung. Semakin meningkatnya jumlah omzet penjualan pada produk pembiayaan murabahah, dikarenakan masyarakat yang tertarik dengan pembiayaan murabahah sesuai dengan kebutuhan untuk melakukan kegiatan usaha yang akan dilakukan maupun yang sudah dilakukan. Jadi pasar sasaran yang dituju mampu dicapai oleh BMT Dinar Amanu maupun di BMT Istiqomah Tulungagung.

Kendala dan solusi yang dihadapi BMT Dinar Amanu dan BMT Istiqomah Tulungagung dalam menerapkan strategi pemasaran segmentasi, *targeting*, dan *positioning* dalam meningkatkan omzet produk pembiayaan murabahah antara lain kurangnya kesadaran masyarakat mengenai transaksi yang diperbolehkan oleh syariah islam (transaksi yang halal), masih

banyak masyarakat masih belum sadar kehadiran BMT sebagai lembaga keuangan yang bebas dari riba taupun bunga, karena mereka berfikir kebutuhan yang diinginkan segera terpenuhi sehingga mereka masih mengesampingkan hal lain seperti kehalal transaksinya, banyaknya masyarakat yang masih cenderung menggunakan jasa tabungan pada lembaga non syariah yaitu bank umum sulitnya merubah mindset masyarakat yang terlanjur terpaku dengan sistem bunga dan menganggap lembaga keuangan syariah itu sama saja menerapkan sistem bunga. Dan solusi yang dilakukan BMT Dinar Amanu dan BMT Istiqomah Tulungagung yaitu dengan memberikan edukasi kepada masyarakat atau calon anggota yang melakukan kegiatan bermuamalah sesuai dengan syariah yaitu dengan menjelaskan prosedur dan sistem yang digunakan dalam BMT Dinar Amanu yang tidak menggunakan sistem bunga atau riba, memberikan informasi terkait keuntungan-keuntungan yang didapatkan jika bergabung dengan BMT, menjelaskan alur dana yang dihimpun masyarakat yang diolah dengan sistem yang sesuai syariah, pada saat melakukan sosialisasi atau memberikan edukasi harus dikemas dengan menarik dalam penyampainnya, seperti menjelaskan keuntungannya serta menyebutkan fasilitas-fasilitas yang ada di produk dan jasa yang diberikan oleh BMT.

B. Saran

1. Bagi BMT Dinar Amanu dan BMT Istiqomah Tulungagung diharapkan hasil dari penelitian ini sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi BMT untuk mengambil langkah dalam perencanaan strategi selanjutnya guna meningkatkan omzet produk pembiayaan murabahah.
2. Bagi Akademik diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai sumbangan perbendaharaan kepustakaan di IAIN Tulungagung.
3. Bagi peneliti selanjutnya hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan untuk referensi untuk penelitian lanjutan dengan tema yang sama, tetapi dengan model dan teknis analisa yang lain. Sehingga dapat dilakukan proses verifikasi demi kemajuan ilmu pengetahuan.