

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

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

1. Implementasi strategi pemasaran yang diterapkan dalam pencapaian target simpanan pada BMT Pahlawan

Strategi yang diterapkan adalah dengan menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*) yang meliputi 4P yakni *price*, *place*, *product* dan *promotion*. Dimana untuk mencapai target salah satu yang dilakukan adalah dengan melalui peran media komunikasi, mempertimbangkan tempat yang strategis, mengolah bagi hasil yang tepat, dan menawarkan produk yang sesuai kepada nasabah. Bauran pemasaran ini dinilai efektif untuk memenuhi target BMT Pahlawan terkait penghimpunan dana simpanan dari pihak ketiga.

Dengan metode bauran pemasaran yang telah diterapkan diatas, BMT Pahlawan mampu mencapai target setiap tahunnya. Dan target tersebut dapat terpenuhi. Hal tersebut terbukti dengan meningkatnya data keanggotaan setiap tahunnya.

2. Implementasi strategi pemasaran dalam penyaluran pembiayaan yang telah diterapkan oleh BMT Pahlawan

Strategi yang diterapkan oleh BMT Pahlawan adalah dengan menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*). Sama halnya dengan metode yang digunakan dalam penghimpunan dana simpanan, menggunakan bauran pemasaran dinilai efektif untuk memenuhi target penyaluran pembiayaan. Metode yang sering digunakan untuk mencapai target penyaluran pembiayaan adalah dengan Promosi, menawarkan produk kepada nasabah atau dengan menghubungi kembali nasabah lama yang sudah tidak sedang melakukan pembiayaan. Metode ini dinilai efektif karena nasabah tersebut sudah dipastikan lolos kelayakan atau telah memiliki *track record* pembayaran angsuran yang baik.

Terbukti dengan menggunakan metode bauran pemasaran yang telah diterapkan diatas, BMT Pahlawan mampu mencapai target setiap tahunnya. adapun target yang ditetapkan BMT Pahlawan dalam hal target penyaluran pembiayaan untuk para tenaga pemasar baik laki-laki maupun perempuan sama. Yakni sebesar Rp. 600.000.000,00 (enam ratus juta rupiah). Dan target tersebut dapat terpenuhi Hal tersebut terbukti dengan meningkatnya data keanggotaan setiap tahunnya.

3. Solusi yang diterapkan BMT Pahlawan dalam penyelesaian ketika terjadi masalah pencapaian target simpanan dan penyaluran pembiayaan

Solusi yang diterapkan adalah dengan melakukan evaluasi, baik evaluasi pada karyawan maupun keadaan di lapangan. Solusi lain adalah dengan mengadakan pendidikan pelatihan dan pengembangan, mengirimkan karyawan BMT ke lembaga lain untuk belajar agar lebih professional, dan bila perlu dengan menambah karyawan baru.

Selain itu dengan meningkatkan produktivitas, meningkatkan mutu tenaga kerja, meningkatkan ketepatan dalam perencanaan SDM, meningkatkan semangat kerja, menarik dan menahan karyawan yang baik, menjaga kesehatan dan keselamatan kerja, dan menunjang pertumbuhan pribadi (*personal growth*).

Solusi-solusi yang telah diterapkan tersebut dinilai efektif digunakan dalam penyelesaian masalah apabila terjadi ketika mencapai target simpanan maupun penyaluran pembiayaan.

B. Saran

1. Bagi BMT Pahlawan Tulungagung diharapkan hasil penelitian ini digunakan sebagai sumbangan saran, pemikiran dan informasi untuk merencanakan strategi pemasaran dengan metode bauran pemasaran untuk mencapai target.

2. Bagi IAIN Tulungagung diharapkan menambah literasi ataupun kepastakaan mengenai teori strategi pemasaran agar mempermudah proses skripsi bagi peneliti-peneliti selanjutnya.
3. Bagi peneliti selanjutnya hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan perbandingan untuk menambah pengetahuan khususnya bagi pihak-pihak yang tertarik pada masalah yang dibahas untuk diteliti lebih lanjut.