

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan analisa yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam melakukan aktivitas pemasaran, BMT Fakultas Syariah dan Hukum telah melakukan beberapa strategi pemasaran yakni, strategi harga dengan menetapkan harga yang terjangkau pada masing-masing produknya baik pada produk penghimpunan dana maupun produk sektor rill, strategi tempat dengan memilih tempat yang ramai dikunjungi oleh pangsa pasarnya yakni mahasiswa dan masyarakat, strategi produk dengan memilih produk yang paling banyak dibutuhkan oleh pangsa pasarnya, strategi promosi dengan cara penjualan pribadi dan periklanan seperti spanduk dan brosur. Dari hasil analisis *SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)* dari BMT Fakultas Syariah dan Hukum, maka direkomendasikan BMT melakukan beberapa strategi yakni, strategi *SO(Strength-Opportunity)* dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya, strategi *ST(Strength-Threath)*, strategi ini dibuat berdasarkan kekuatan-kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengantisipasi ancaman-ancaman yang ada, strategi *WO(Weakness-Opportunity)* strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan

kelemahan yang ada, strategi *WT(Weakness-Threath)* yakni usaha meminimalkan kelemahan-kelemahan perusahaan sekaligus menghindari ancaman.

2. Terdapat beberapa faktor yang menyebabkan menurunnya jumlah anggota BMT Fakultas syariah dan hukum yakni modal kerja yang kurang, kemampuan memberikan bagi hasil yang kurang memadai, dan promosi yang belum maksimal.
3. Berdasarkan hasil analisis penulis terhadap strategi yang dilakukan oleh BMT Fakultas Syariah dan Hukum baik pada produk, harga, tempat dan promosi, secara keseluruhan strategi yang telah dilakukan sesuai dengan syari'at islam.

B. Saran

Saran penulis kepada BMT Fakultas Syariah dan Hukum agar tercapainya peningkatan anggota adalah sebagai berikut:

1. BMT Fakultas Syariah dan Hukum dapat memilih strategi pemasaran yang telah direkomendasikan oleh penulis dan disesuaikan dengan kondisi perusahaan.
2. BMT Fakultas Syariah dan Hukum harus tetap mempertahankan kekuatan-kekuatan yang ada agar dapat meminimalkan kelemahan dan dapat menghadapi ancaman dari luar.

3. Diharapkan BMT Fakultas Syariah dan Hukum untuk terus mendukung penelitian ilmiah yang dapat membantu kemajuan BMT Fakultas Syariah dan Hukum.