

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya mengenai strategi bersaing dalam meningkatkan jumlah nasabah pada BMT Rizqona IKABU, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. BMT Rizqona IKABU melakukan strategi bersaing seperti melakukan penyebaran brosur, melakukan penjualan langsung kepada masyarakat, melakukan jemput bola, melakukan pendekatan melalui berbagai acara, melakukan kerjasama dengan berbagai lembaga atau instansi.
2. BMT Rizqona IKABU melakukan inovasi produk dengan menilai atau mengevaluasi penilaian dari nasabah sebagai pengguna agar dapat terus dikembangkan dan sesuai dengan apa yang diinginkan nasabah. BMT Rizqona IKABU melakukan pendekatan dan pendampingan kepada nasabah yaitu dengan cara memberikan materi dan praktek, membantu nasabah dalam mencari solusi untuk kendala yang dihadapi, membantu nasabah dalam mengimplementasikan materi yang telah diberikan, melakukan kontrol secara berkala terhadap perkembangan usaha nasabah. Selain itu, BMT Rizqona IKABU sudah melakukan strategi bersaing dengan cara melakukan kerjasama dengan Lembaga maupun instansi, melakukan

evaluasi terhadap strategi bersaing yang diterapkan, dan melakukan pergantian strategi apabila diperlukan.

B. Saran

1. BMT Rizqona IKABU juga harus lebih efektif mengenalkan dan memasarkan produk agar produk tersebut agar masyarakat lebih memahami produk yang dimiliki oleh BMT Rizqona dan produk yang diperlukan oleh masyarakat.
2. BMT Rizqona IKABU terus melakukan evaluasi terhadap strategi bersaing yang dijalankan agar apabila strategi yang dilakukan tidak berjalan baik, BMT dapat sesegera mungkin melakukan evaluasi atau bahkan pergantian strategi yang lebih sesuai dengan yang dibutuhkan agar dapat menarik minat masyarakat.