BAB V
PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi pemasaran syariah LPBA Muyassaroh dalam menarik minat peserta didik adalah sebagai berikut:

   a. Strategi Produk (*Product*)

      Strategi pemasaran syariah LPBA muyassaroh dalam hal produk adalah memunculkan produk baru yaitu muyassaroh *elearning*. Hal ini sesuai dengan ajaran syariat islam yang memerintahkan kita untuk berbuat lebih baik.

   b. Strategi Harga (*Price*)

      Strategi pemasaran syariah LPBA muyassaroh dalam hal harga adalah membuat harga paket belajar secara beragam guna memudahkan peserta didik.

   c. Strategi Tempat (*Place*)

      Strategi pemasaran syariah LPBA muyassaroh dalam hal tempat adalah menyediakan tempat yang strategis dan membuka cabang baru.

   d. Strategi Promosi (*Promotion*)

      Strategi pemasaran syariah LPBA muyassaroh dalam hal promosi adalah menggunakan berbagai sarana dalam mempromosikan produknya, dan memaksimalkan media maya serta iklan di radio.

   e. Strategi *People* (tenaga pengajar)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Strategi pemasaran syariah LPBA muyassaroh dalam hal tenaga pengajar adalah memilih tenaga pendidik yang berkualitas dan berakhlakul karimah.

f. Strategi Proses

Strategi pemasaran syariah LPBA muyassaroh dalam hal proses adalah memudahkan dan menyenangkan serta menciptakan proses belajar yang efektif dan efesien.

g. Strategi Produktifitas dan kualitas

Strategi pemasaran syariah LPBA muyassaroh dalam hal produktifitas dan kualitas adalah lembaga terus membina tenaga pengajar untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas.

h. Startegi *physical evidence* (Bukti Fisik)

Strategi pemasaran syariah LPBA muyassaroh dalam hal bukti fisik adalah program atau modul yang telah disiapkan LPBA muyassaroh yang disedikan secara buku dan sofware.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pemasaran syariah LPBA Muyassaroh adalah sebagai berikut:

a. Faktor- Faktor Internal yang mempengaruhi pemasaran syariah LPBA Muyassaroh adalah sebagai berikut:

1) Citra LPBA Muyassaroh baik dimata masyarakat
2) Produk LPBA Muyassaroh diminati peserta didik
3) Sumber Daya Manusia (Trainer) berkualitas dalam kemampuan mengajar dan mendidik.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4) Program LPBA Muyassaroh memuaskan pelanggan (peserta didik)

5) Biaya relatif sangat murah

6) Masih kurang sarana prasarana

b. Faktor-Faktor Eksternal yang mempengaruhi pemasaran syariah LPBA Muyassaroh adalah sebagai berikut:

1) Masyarakat (Peserta Didik) tertarik dengan LPBA Muyassaroh.

2) Populasi Penduduk yang begitu tinggi.

3) Mulai Tumbuhnya Lembaga Pesaing.

4) Semakin Inovastif Produk Lembaga Pesaing

5) Gencarnya Promosi Lembaga Pesaing

3. Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman bagi LPBA Muyassaroh adalah sebagai berikut:

a. Kekuatan LPBA Muyassaroh adalah citra lembaga yang baik, produk berkualitas sehingga diminati masyarakat, memiliki sumber daya manusia yang berkualitas, program-program yang disajikan memuaskan pelanggan, biaya yang relatif sangat murah, pelayanan baik, pendaftaran mudah dan bisa dilakukan secara online .

b. kelemahan LPBA Muyassaroh adalah masih kurangnya tenaga pengajar, masih kurangnya sarana dan prasarana, dan citra (*image*) bahwa bahasa arab itu sulit.

c. Peluang LPBA Muyassaroh adalah masyarakat mulai tertarik dengan bahasa arab, masih luasnya pangsa pasar, tingginya tingkat populasi penduduk yang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

beragama islam, dan perluasan kerjasama LPBA Muyassaroh dengan lembaga-lembaga lain.

d. Ancaman LPBA Muyasaroh adalah semakin banyak lembaga semisal yang tumbuh, minimnya sumber daya manusia (SDM) yang kompeten dalam bidang bahasa arab dan mau mengajar, semakin gencar promosi lembaga lain dan semakin lengkap inovatif produk lembaga lain.

B. Saran

1. Berdasarkan Analisis SWOT, LPBA Muyassaroh sebaiknya melakukan strategi penetrasi pasar. Dengan pelayanan yang baik maka peserta didik merasa nyaman belajar di LPBA Muyassaroh dan enggan berpindah ke lembaga lain.
2. Agar dapat meningkatkan rekruting peserta didik maka LPBA Muyassaroh harus mengoptimalkan kegiatan pemasaran dengan melakukan kegiatan promosi yang lebih efektif dan efisien. Kegiatan promosi tersebut bisa dilakukan dengan cara penjualan pribadi (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), periklanan (*advertising*), publisitas (*publicity*) dan menambah jumlah cabang baru.
3. LPBA Muyassaroh sebaiknya terus menambah inovasi produk dan fasilitas, khususnya memberikan program-program yang unggul dan menguntungkan. Diharapkan LPBA Muyassaroh bisa mengeluarkan program-program jitu yang semakin memudahkan proses belajar mengajar.
4. LPBA Muyassaroh juga sebaiknya terus meningkatkan kualitas SDM yang dimiliki lembaga. Melatih SDM agar berkualitas, proses rekrutmen yang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kompeten serta melaksanakan program evaluasi dan perbaikan untuk terus mengembangkan potensi SDM yang menjadi pendukung untuk mewujudkan tujuan lembaga di masa mendatang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id