

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari pembahasan di atas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan oleh BMT El-Hamid 156 yaitu:

1. Produk yang dihasilkan oleh BMT El-Hamid dapat digolongkan dalam 2 kelompok yaitu simpanan dan pembiayaan. Produk simpanan antara lain : Tabungan Jamaah Baitul Hamid (TAMBAH), Tabungan Pendidikan (TABDI), Tabungan Wisata (TAWIS), Tabungan Qurban dan Aqiqah (TABQI). Dan produk pembiayaan antara lain : Pembiayaan Murabahah (MBA), Pembiayaan Musyarakah (MSA), Pembiayaan Mudharabah (MDA), Pembiayaan Al-Qardhul Hasan.
2. Dalam melaksanakan strategi BMT El-Hamid 156 bahwa strategi pemasaran yang digunakan oleh BMT El-Hamid 156 untuk dalam penjualan produk BMT yaitu dengan: Meluruskan Niat, Jemput Bola, seluruh karyawan difungsikan sebagai marketing dan dai, memperluas jaringan, menjadi sponsor dalam kegiatan bakti sosial, menekan biaya pemasaran serendah

mungkin, dan meningkatkan kualitas layanan terhadap nasabah / anggota BMT El-Hamid 156 dengan fasilitas-fasilitas yang dimiliki BMT El-Hamid 156 dan menerapkan bauran pemasaran yaitu : Produk, Harga, Promosi, Lokasi

3. Kendala yang dihadapi BMT El-Hamid 156 antara lain, tidak semua nasabah yang didatangi pihak BMT bersedia menjadi anggota, banyaknya lembaga keuangan yang menjadi pesaing, rendahnya pengetahuan tentang kesyariahan, perencanaan produk serta adanya pinjaman-pinjaman yang tidak lancar.

## **B. Saran**

Berdasarkan data dan informasi yang telah didapat oleh penulis, maka penulis hendak memberikan saran-saran kepada pihak-pihak yang terkait yaitu:

1. Dalam upaya meningkatkan eksistensi BMT, BMT El-Hamid 156 hendaknya memperbaiki strategi pemasaran agar lebih baik dan kompeten.
2. Kegiatan promosi agar lebih ditingkatkan. Baik melalui media elektronik maupun melalui media cetak, diperlukan inovasi lain selain hanya dengan kegiatan yang biasa dilakukan. Misalnya

dengan memasang spanduk ditempat yang sering dikunjungi banyak orang.

3. Kualitas sumber daya manusia perlu diperbanyak dan ditingkatkan dengan membekali karyawan dengan diikutan seminar-seminar misalnya tentang pelatihan dan pendidikan perbankan syariah sehingga SDM memiliki latar belakang disiplin keilmuan bidang perbankan syariah, dan dengan kegiatan yang mampu memberikan banyak pengalaman sehingga pelayanan kepada mitra lebih maksimal.
4. Keberadaan BMT El-Hamid 156 dirasakan cukup besar manfaatnya oleh masyarakat, oleh sebab itu lebih ditingkatkan lagi dalam melakukan kerjasama dengan pihak lain, agar dapat menanggulangi masalah sosial dan kemiskinan yang semakin rumit. Terutama mereka yang berada dikelas bawah, sehingga membunuh kembangkan masyarakat yang berjiwa usaha yang gigih dan professional.
5. Untuk akademik penelitian ini diharapkan dapat dilanjutkan oleh peneliti lain dengan objek dan sudut pandang yang berbeda, sehingga dapat memperkaya khasanah kajian ekonomi islam.

Demikian kesimpulan dan saran yang dapat dikemukakan oleh penulis, dengan harapan semoga penelitian ini lebih membuka cakrawala berpikir kita untuk lebih giat dalam melakukan bisnis / usaha Islam. Sehingga masyarakat memahami dan sadar bahwa syariah Islam lebih sesuai dengan hati nurani.