

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

1. Produk Sahabat (Simpanan Usaha Banyak Mnafaat) di BMT Hudatama adalah salah satu produk *funding* yang sudah ada sejak tahun 2000.Sahabat (Simpanan Usaha Banyak Manfaat) Adalah simpanan sukarela anggota dengan akad Wadiah yang bisa diambil sewaktu-waktu dan mendapatkan bonus setiap bulan. Anggota akan mendapatkan buku simpanan. Saldo minimum Rp 10.000 dan administrasi penutupan rekening Rp 2.000. setoran awal Rp 10.000. Strategi marketing produk tabungan Sahabat di BMT Hudatama Cabang Mangkang adalah sebagai berikut :

- 1) Meluruskan niat
- 2) Memperhatikan ulama
- 3) Memprluas jaringan
- 4) Jemput bola
- 5) Sederhana
- 6) Tidak terlalu berisiko
- 7) Mempunyai nilai jual tinggi

2. Kendala-Kendala Yang Di Hadapi Dalam Pemasaran Tabungan Sahabat Di BMT Hudatama Cabang Mangkang :

**a) Kendala dari luar**

Akumulasi tabungan dari masyarakat yang belum bisa memenuhi kebutuhan dana masyarakat.

1. Walaupun keadaan BMT cukup dikenal tetapi masih banyak masyarakat berhubungan dengan rentenir.
2. Beberapa BMT cenderung menghadapi masalah yang sama, yaitu nasabah yang bermasalah.
3. Belum adanya lembaga penjamin simpanan dana dari nasabah di BMT. Ini sangat riskan bila sewaktu-waktu BMT mengalami kerugian dan dana nasabah belum ada yang menjamin.
4. Persaingan yang begitu kompetitif, baik antar BMT maupun antara BMT dengan lembaga keuangan lainnya.

**b) Kendala dari dalam**

- 1) Bidang operasional
  - a) Kurangnya pemahaman masyarakat di sekitar Semarang tentang produk-produk berdasarkan akad syari'ah.
  - b) Banyak berdiri lembaga keuangan syari'ah lainnya yang beroperasi di Semarang dengan produk-produk syari'ah juga dan lembaga keuangan syari'ah itu banyak memberikan kemudahan dalam pelaksanaan pembiayaan.

2) Bidang administrasi

- a) Terkadang KTP sudah mati tapi masih dipakai buat membuka tabungan.
- b) Karyawan BMT Hudatama harus teliti terhadap uang palsu yang digunakan untuk menabung.

3) Bidang SDM

- a) Banyak dari karyawan BMT Hudatama yang tidak dari lulusan perbankan syariah dan ada juga yang lulusan SMA.
- b) Masih banyak karyawan BMT Hudatama yang belum menguasai sehubungan dengan produk syariah.

## **B. SARAN-SARAN**

Setiap pelaksanaan kegiatan tentunya ada kelebihan dan kekurangan dari produk itu sendiri maupun strategi marketing yang digunakan., dengan itu penulis memberikan saran-saran guna kemajuan produk Sahabat ke depan, yaitu :

1. Lebih agresif dalam menyosialisasikan mengenai produk Sahabat di BMT Hudatama. Terutama sosialisasi ke berbagai lembaga/perusahaan.
2. Membekali karyawan dengan diikutkan seminar-seminar tentang perbankan syariah sehingga memiliki SDM yang memiliki latar belakang disiplin keilmuan bidang perbankan syariah.

3. Mampu meyakinkan masyarakat, bahwa BMT Hudatama akan tetap *eksis* sampai generasi-generasi kemudian, sehingga nasabah tidak ragu untuk menyimpan dananya lebih lama lagi di BMT Hudatama. Dan juga produk Sahabat akan lebih banyak nasabahnya baik individu dan juga lembaga/perusahaan.

4. Memperbanyak kantor cabang lagi, sehingga Masyarakat lebih mempercayai bahwa BMT Hudatama Cabang Mangkang semakin berkembang.

### **C. PENUTUP**

Dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran bagi penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan, semoga kekurangan ini bisa menjadi cambuk semangat bagi penulis agar lebih baik lagi. Kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi perbaikan tugas akhir ini dan selanjutnya. Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan pada pembaca pada umumnya, serta semoga mendapat ridlo dari Allah SWT . *Amin ya robbal 'aalamin.*