

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 Mudharabah yang bisa diambil sewaktu-waktu dan mendapatkan bagi hasil 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 pemasaran produk tabungan Sahabat di BMT Hudatama 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 Semarang

a) Kendala dari luar

1. Akumulasi tabungan dari masyarakat yang belum bisa memenuhi kebutuhan dana masyarakat.
2. Walaupun keadaan BMT cukup dikenal tetapi masih banyak masyarakat berhubungan dengan rentenir.
3. Beberapa BMT cenderung men ghadapi masalah yang sama, yaitu nasabah yang bermasalah.
4. Belum adanya lembag penjamin simpanan dana dari nasabah di BMT. Ini sangat riskan bila sewaktu-waktu BMT mengalami kerugian dan dana nasabah belm ada yang menjamin.
5. 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.

- c) Banyak lokasi anggota pembiayaan yang tempat tinggalnya jauh dan jalannya naik turun.
- 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 syari'ah dan ada juga yang lulusan SMA.
 - b) Masih banyak karyawan BMT Hudatama yang belum menguasai sehubungan dengan produk syari'ah.¹

B. SARAN – SARAN

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 syari'ah sehingga memiliki SDM yang memiliki latar belakang disiplin keilmuan bidang perbankan syari'ah.
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

¹ Wawancara dengan *marketing BMT Hudatama*, Dhani, SH.

Sahabat akan lebih banyak nasabahnya baik individu dan juga lembaga/perusahaan.

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

C. PENUTUP

Demikianlah tugas akhir ini penulis susun dengan usaha dan daya kemampuan. Yang di miliki untuk kesempurnaan dan pengkajian kualitas tugas akhir ini, maka kritik dan saran yang membangun sangat di harapkan. Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi kemajuan intelektual insan akademik pada khususnya dan para pembaca pada umumnya.