

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi pemasaran pembiayaan *mudharabah* di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* menggunakan beberapa keunggulan yaitu berupa produk yang diunggulkan sendiri di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* adalah pembiayaan *mudharabah*, karena dengan pembiayaan ini menawarkan kerjasama bagi mitra yang membutuhkan penguatan modal untuk pengembangan usaha dengan tingkat keuntungan yang baik. Harga yang ditawarkan dari Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* juga tidak dibatasi ketika dari nasabah ingin meminjam uang untuk melakukan usaha. Dan dari bagi hasil di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* menawarkan bagi hasil yang banyak sehingga sama-sama mendapat untung. Promosi dari Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* menggunakan media cetak berupa brosur, spanduk, dan majalah NU auliya. Dan dari tempat sendiri Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* berada di dekat pasar Pucang dan pasar Grabag. Dengan lokasi yang strategis ini, BMT *ANFA'* menjadi salah satu alternatif

peminjaman ataupun pembiayaan dengan prinsip syariah baik dari pedagang pasar, pedagang kaki lima, maupun dari masyarakat sekitar pasar sendiri.

Strategi pemasaran pembiayaan *mudharabah* dalam manajemen bisnis Islam dilakukan sesuai dengan apa pun yang sudah kita rencanakan, berhasil atau tidaknya, ada pada ketentuan Tuhan (Allah). Dalam pelaksanaan suatu perencanaan dalam Islam haruslah bergerak ke arah suatu sintesis yang wajar antara pertumbuhan ekonomi dan keadilan sosial melalui penetapan kebijaksanaan yang pragmatik, namun konsisten dengan jiwa Islam yang tidak terlepas dengan tuntunan Al-Quran dan Hadis, juga sesuai dengan kode etik ekonomi Islam.

Selain itu, dalam kegiatan perdagangan (muamalah), Islam melarang adanya unsur manipulasi (penipuan). Islam menganjurkan umatnya untuk memasarkan atau mempromosikan produk dan menetapkan harga yang tidak berbohong, alias harus berkata jujur (benar). Oleh sebab itu, salah satu karakter berdagang yang terpenting dan diridhoi oleh Allah. Pada dasarnya ada tiga unsur etika yang harus dilaksanakan oleh seorang produsen Muslim. Yakni bersifat jujur, amanat dan nasihat. Jujur artinya tidak ada unsur penipuan. Misal dalam promosi/harga. Amanat dan nasihat bahwa seorang produsen dipercaya memberi yang terbaik dalam produksinya, sehingga membawa kebaikan dalam penggunaannya.

2. Faktor pendorong strategi pemasaran pembiayaan *mudharabah* di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*' yaitu adanya produk *mudharabah* yang menjadi keunggulan dari Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*', adanya keterikatan emosional di sekitar masyarakat, adanya kinerja staf yang kompeten dari segi kualitas dan kuantitas dalam mencari nasabah, adanya rekanan dan peran ulama terutama dari pengurus NU, Sudah adanya cabang Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*. Faktor penghambat strategi pemasaran pembiayaan *mudharabah* di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*' yaitu kurangnya promosi dengan media elektronik dan media lainnya, banyaknya pesaing yang ada di sekitar Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*', karakter dari orang yang meminjam pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*'.

Saat ini semakin banyak masyarakat dunia yang sadar tentang kegiatan bermu'amalah secara Islam. Salah satu buktinya adalah pesatnya perkembangan minat masyarakat dunia terhadap ekonomi Islam dalam dua dekade terakhir, Indonesia sebagai negara berpenduduk Muslim terbesar di dunia juga mengalami hal yang sama. Hal ini dibuktikan dengan semakin bermunculan berbagai produk syariah (Islam). Saat ini perkembangan yang menyolok adalah produk yang bersentuhan dengan bidang lembaga keuangan. Namun pesatnya perkembangan produk ekonomi Islam belum bisa diimbangi oleh pesatnya

perkembangan dari sisi keilmuan yang lebih luas. Jika hal ini terjadi secara terus-menerus, akan terjadi ketimpangan perkembangan ekonomi Islam ke depan. Untuk itu pengembangan ekonomi Islam dari sisi keilmuan menjadi hal mutlak, untuk menjadi penyeimbang pesatnya perkembangan yang terjadi saat ini.

B. Saran-saran

Berdasarkan uraian pembahasan dan hasil penelitian yang penulis lakukan, maka peneliti memberikan saran:

Bagi Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*'

1. Dalam kegiatan penyaluran dana seperti pembiayaan *mudharabah* harus lebih hati-hati dan selektif untuk menentukan nasabah yang akan melakukan pinjaman pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*' agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan.
2. Untuk menjalankan operasionalnya Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*' perlu meningkatkan Sumber Daya Insani (karyawan), agar Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*' menjadi semakin maju dan mampu mencapai visi misinya.
3. Untuk menambahkan promosi di media elektronik atau media lainnya agar masyarakat lebih tau dan mengenal Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*'.

4. Untuk bisa lebih mengembangkan produk dan pembiayaan yang ada agar siap untuk bersaing dengan BMT lainnya dan bisa menghadapi hambatan-hambatan yang ada.

Bagi anggota

1. Untuk bisa diajak kerjasama dengan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* yang telah memberikan pelayanan yang baik.
2. Anggota harus mampu mengatur keuangannya sehingga kewajiban pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* dapat terpenuhi
3. Sebaiknya anggota tidak menyalahgunakan pinjaman yang diberikan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* dan memakai sesuai dengan kebutuhan.

C. Penutup

Alhamdulillahirabil'alamin, puji syukur kepada Allah SWT, karena telah dan masih memberikan limpahan rahmat, hidayah serta karunia-Nya dalam hidup ini, akhirnya penulisan dan penelitian skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Pembiayaan *Mudharabah* di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* (Analisis Perspektif Dakwah)” dapat penulis selesaikan tepat pada waktunya. Namun penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan, kelemahan serta kekhilafan dalam penulisan karena keterbatasan kemampuan sang penulis. Oleh karena itu, dengan kerendahan hati pembaca, penulis mengharapkan saran yang

konstruktif dan kompleks dari semua pihak guna perbaikan tulisan untuk mencapai penulisan skripsi yang maksimal dan sempurna.

Akhirnya penulis mohon maaf atas segala kekurangan. Kelemahan dan kekhilafan ini, semoga Allah SWT meridhoi hasil penelitian ini sehingga membawa manfaat yang besar bagi civitas akademika dan pembaca lain dalam memperluas ilmu pengetahuan teknologi dan sains, dan bagi penulis pada khususnya.

Amin, amin Ya Rabbal alamin.