

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan tentang penanganan pembiayaan bermasalah di BMT AL HIKMAH Ungaran penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. faktor-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat masyarakat pada produk tabungan haji adalah:
 - 1) Faktor eksternal, yang terdiri:
 - a. Sebagian masyarakat lebih suka menabung ke Bank yang bekerjasama dengan Departemen Agama dan bisa langsung untuk mendaftar Haji.
 - b. Sebagian masyarakat rata-rata belum ada keinginan melaksanakan ibadah haji.
 - c. Banyaknya pesaing.
 - d. Masyarakat lebih berminat dengan produk simpanan SIRELA,
 - 2) Faktor internal, yang terdiri:
 - a. Kurangnya promo pada produk tabungan Si Haji pada KJKS BMT AL HIKMAH atau strategi pemasaran ktabungan haji kurang di maksimalkan

- b. Selama ini KJKS BMT AL HIKMAH mengajak anggota Si Rela agar membuka rekening tabungan Haji. Sehingga setelah dana mencukupi anggota dapat mendaftar kuota haji. Karena nominal tabungan SiRela lebih tinggi
2. Adapun strategi pemasaran BMT ALHIKMAH Ungaran dalam meningkatkan minat nasabah diantaranya adalah:
 1. BMT AL HIKMAH Ungaran melakukan pemasaran dengan bersosialisasi ke jemaah pengajian.
 2. BMT AL HIKMAH Ungaran bersosialisasi ke anggota yang aktif menabung di tabungan SiRela
 3. BMT AL HIKMAH dalam menawarkan produk tabungan haji Di ikuti dengan menawarkan dana talangan haji
 4. Strategi pemasaran produk Si Haji yang biasa dilakukan oleh karyawan BMT AL HIKMAH mempromosikan ke teman, anggota keluarga ataupun saudara-saudaranya. Dengan memberitahukan keunggulan pada produk tabungan haji.
 5. Selain itu BMT AL HIKMAH menyebar brosur.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan diatas, maka penulis ingin memberikan beberapa saran yang mungkin dapat dijadikan pertimbangan dan masukan bagi BMT AL HIKMAH Ungaran pada khususnya:

- a. Meningkatkan kualitas sumberdaya manusia bagi karyawan, guna meningkatkan kinerja yang lebih baik untuk BMT AL HIKMAH Ungaran.
- b. Dalam melakukan strategi pemasaran sebaiknya pihak BMT AL HIKMAH Ungaran lebih di maksimalkan, karena apabila tidak di maksimalkan, masyarakat tidak akan tertarik dengan produk yang ditawarkan dan berkurangnya minat nasabah.
- c. Penambahan karyawan supaya bisa menjalankan kinerja lebih baik dan efisien.
- d. Di BMT dalam menawarkan produk tabungan haji juga bisa langsung untuk mendaftar porsi haji agar nasabah tertarik untuk membuka tabungan haji. Karena nasabah lebih tertarik dengan lembaga keuangan yang bisa langsung untuk mendaftar haji.

C. Penutup

Dengan segala kerendahan hati penyusun memanjatkan puji syukur ke hadirat Allah SWT, akhirnya walaupun dalam bentuk yang sangat sederhana penyusun dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Penyusun mengakui bahwa penulisan tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan yang kesemuanya itu karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan penyusun. Semoga kekurangan kesempurnaan ini bisa menjadi cambuk bagi penyusun sehingga bisa memotivasi penulis untuk bisa lebih baik dari ini.

Semoga tulisan tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi penyusun pada khususnya dan mahasiswa pada umumnya, sebagai masukan dan bahan kritikan yang membangun untuk bisa lebih baik di masa yang akan datang. Akhirnya segala sesuatu kiranya kembalikan kepada-Nya.