

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilaksanakan maka penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Strategi Pemasaran yang digunakan KSPPS BMT Al-Hikmah dengan diterapkannya unsur 4P yaitu *Product* (produk) dalam strategi pemasaran produk pembiayaan pendidikan pada KSPPS BMT Al-Hikmah dengan cara mensosialisasikan dan memperkenalkan kepada masyarakat awan, sehingga dari cara tersebut bisa menarik nasabah dengan produk-produk KSPPS BMT Al-Hikmah yang ditawarkan. *Price* (harga) dalam strategi pemasaran harga di KSPPS BMT Al-Hikmah sebesar 1,8% merupakan standar rata-rata harga pada umumnya. *Place* (tempat) strategi pemasaran tempat yang dituju oleh pihak KSPPS BMT Al-Hikmah dalam menarik calon anggota bahwa calon anggota tidak hanya dari lingkup pasar bandungan, tetapi meliputi wilayah sumowono, pasar jimbaran, sampai pasar ambarawa. *Promotion* (promosi) dalam mempromosikan produknya dengan cara menyebar brosur, memberi wacana

kepada masyarakat, serta melakukan promosi penjualan yang dilakukan pada saat *event-event* tertentu misalnya senam dan donor darah 3 bulan

2. Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman (SWOT) Strategi pemasaran pembiayaan pendidikan dengan menggunakan akad Ijarah di KSPPS BMT Al-Hikmah Kantor Cabang Bandungan

- a) Kekuatan (*Strength*), dari strategi pemasaran dengan adanya pembiayaan ijarah, akan sangat membantu anggota yang kekurangan dana untuk membiayai sekolah, permohonan pembiayaan ijarah dapat digunakan oleh semua masyarakat baik ekonomi menengah keatas maupun menengah kebawah dan mempunyai kemampuan melunasi pembiayaan tersebut, biaya administrasi yang cukup murah untuk proses pencairan dana, lokasi kantor pusat dan kantor cabang strategis, berdekatan dengan pusat perekonomian di wilayah ungaran, dan menggunakan sistem jemput bola yang memudahkan anggota untuk transaksi penarikan anggsuran.

- b) Kelemahan (*Weakness*) dari strategi pemasaran adalah masyarakat masih awam tentang pembiayaan ijarah, sehingga para karyawan harus bekerja keras

dalam mensosialisasikan atau memberi pemahaman tentang ijarah kepada anggota, keterbatasan sumber daya manusia di KSPPS BMT Al-Hikmah dalam melakukan pemasaran produk pembiayaan ijarah, banyak anggota yang menggansur tidak sesuai dengan perjanjian yang disepakati, sehingga angsuran tidak selesai pada saat jatuh tempo dan tidak terjadi setiap saat (musiman)

- c) Peluang (*Opportunity*) dari strategi pemasaran adalah tingginya minat masyarakat dalam melakukan pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan serta mengembangkan usahanya. Jadi, ini merupakan kesempatan bagi KSPPS BMT Al-Hikmah untuk menguasai pangsa pasar dengan pembiayaan ijarah dan saat pada musimnya, maka terjadi pertumbuhan pembiayaan ijarah.
- d) Ancaman (*Threatment*) dari strategi pemasaran adalah banyaknya produk yang sejenis yang ditawarkan oleh lembaga sejenis. Dalam hal ini KSPPS BMT Al-Hikmah harus bersaing semakin keras untuk menjaga dan membangun *image* yang lebih baik di masyarakat dan kurangnya pengetahuan masyarakat akan produk-produk KSPPS BMT Al-Hikmah sehingga menghambat

proses sosialisasi dalam menawarkan produk pembiayaan ijarah.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilaksanakan maka peneliti mempunyai saran-saran berikut :

1. KSPPS BMT Al-Hikmah kantor cabang Bandung dalam melaksanakan strategi pemasarannya lebih menyebar luaskan dan lebih memperkenalkan produk pembiayaan kepada orang-orang awan yang belum paham tentang ketentuan-ketentuan yang membedakan syariah dengan yang lainnya (Konvensional)
2. Khusus untuk pembiayaan pendidikan ijarah multijasa, diharapkan strategi pemasaran lebih ditekankan karena saat ini jumlah yang melakukan pembiayaan pendidikan ijarah multijasa masih sedikit peminatnya.
3. Sebelum nasabah menandatangani kontrak perjanjian pembiayaan ijarah multijasa yang ada di KSPPS BMT Al-Hikmah, sebaiknya petugas lebih menjelaskan secara detail tentang akad ijarah dan prosedur pengajuannya sesuai standar ketentuan KSPPS BMT Al-Hikmah.

4. Diharapkan kinerja KSPPS BMT Al-Hikmah berkerja secara transparan dan akuntabel sesuai dengan syariah dan menjaga reportasi KSPPS BMT Al-Hikmah
5. Lebih tegas dalam pengambilan angsuran pembiayaan macet baik dari pembiayaan ijarah multijasa maupun pembiayaan lainnya yang ada di KSPPS BMT Al-Hikmah

C. Kata Penutup

Alhamdulillah dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan berkat, rahmat, taufiq, dan hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA) ini. Terima kasih peneliti sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu proses pelaksanaan penyusunan Tugas Akhir (TA) ini dari awal hingga akhir. Semoga bantuan baik berupa do'a, materi maupun tenaga dan pikiran yang telah diberikan kepada peneliti mendapat balasan dan diterima sebagai amal saleh di hadapan Allah SWT.

Peneliti menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir (TA) ini masih jauh dari kesempurnaan dan tidak terlepas dari kesalahan dan kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak sangat peneliti harapkan demi kelengkapan dan kesempurnaan Tugas Akhir (TA) ini.

Peneliti berharap semoga Tugas Akhir (TA) ini dapat memberikan manfaat bagi dunia perbankan sekaligus dapat menambah wawasan bagi para pembaca. Akhirnya, semoga Tugas Akhir (TA) ini dapat memberi manfaat bagi peneliti khususnya dan bagi para pembaca umumnya. *Aamiin.*