

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari penjelasan di atas ada beberapa hal yang dapat penulis simpulkan, antara lain sebagai berikut:

1. Terdapat 3 mekanisme dalam Simpanan Sukarela Berjangka (SISUKA) di BMT BUS, yaitu:
  - a. Mekanisme pembukaan dan penyetoran Simpanan Sukarela Berjangka.
  - b. Mekanisme Penarikan Simpanan Sukarela Berjangka.
  - c. Mekanisme Penutupan Simpanan Sukarela Berjangka
2. Terdapat 4 upaya dalam meningkatkan produk Simpanan Sukarela Berjangka di BMT BUS:

- a. Melalui Media Promosi atau Iklan

Dalam melakukan kegiatan promosi yang dilakukan marketing BMT BUS adalah

- 1) Mengenalkan produk- produk yang ada di BMT

Dengan membagikan brosur melakukan promosi di tempat-tempat yang dinilai dapat menarik minat masyarakat untuk membuka

tabungan di BMT BUS dan mengarahkan ke Produk SiSuka.<sup>1</sup>

## 2) Mengadakan Kegiatan Amal

Melakukan penyuluhan memberikan bantuan ke daerah pedesaan yang dimana daerah tersebut masih butuh fasilitas yang memadai contohnya: pembuatan MCK, berawal dari melakukan kegiatan Amal juga memberikan pengenalan tentang produk-produk yang ada di BMT BUS.

### b. Melakukan Pendekatan Persuasif

Pendekatan persuasif yang di maksud adalah memberikan pendekatan langsung kepada anggota maupun calon anggota.

### c. Pemberian Fasilitas

Fasilitas yang di berikan yaitu berupa :

#### 1) Pemberian Bagi hasil di depan

Pemberian hasil usaha atau pemberian nisbah yang menguntungkan, besarnya bagi hasil yang diberikan disesuaikan dengan ketentuan jangka waktu. Bebas Biaya Administrasi

---

<sup>1</sup>Wawancara dengan bapak Ahmadun sebagai *Manager* di BMT BUS Cabang Karangawen pada tanggal 3 mei

- 2) Pembuatan Agunan pembiayaan dengan ketentuan sesuai aturan SOP

Jika nilai plafon pembiayaan bisa mencapai 100% dari nominal SISUKA dan warkatnya di serahkan untuk agunan.

- d. Pemberian Hadiah

Untuk menarik minat masyarakat untuk menjadi anggota BMT BUS dan menggunakan produk yang ada di BMT BUS , pemberian hadiah adalah salah satu metode dalam menarik minat menggunakan produk simpanan SISUKA.

3. Dalam upaya peningkatkan masih kurang maksimal dalam hal mempromosikan produk SISUKA tersebut karena marketing yang ada di BMT kurang aktif dalam mempromosikan, masih perlunya pendekatan persuasif agar para anggota tertarik dengan produk tersebut.

## **B. Saran-saran**

Di awal bulan ini diberikan kebijakan baru yang akan mulai di terapkan di seluruh cabang BMT BUS, kebijakan baru ini berdampak pada kegiatan kinerja BMT BUS untuk meningkatkan kinerja yang lebih baik lagi, diharapkan adanya kebijakan baru ini dapat membantu BMT BUS Cabang Karangawen agar dapat meningkatkan kualitas pelayanan

terhadap anggota serta dapat menarik kuantitas anggota BMT BUS Cabang Karangawen.

Dengan adanya kebijakan baru ini semoga masyarakat lebih minat dan tertarik untuk menggunakan produk-produk yang ada di BMT BUS Cabang Karangawen ,semoga kepuasan akan pelayanan yang ada di BMT BUS Cabang Karangawen bisa menjadi kepuasan yang membuat para anggota BMT BUS selalu ingin menabung dan menggunakan produk- produk yang ada di BMT BUS Cabang Karangawen.

### **C. Penutup**

Rasa Bersyukur yang tiada terhingga penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat, taufik dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan penulis, oleh karena itu penulis mengharapkan pembaca memberikan koreksi demi perbaikan, penyempurnaan, dan pemanfaatan Tugas Akhir ini.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini.Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis pada

khususnya dan mahasiswa/I pada umumnya sebagai bahan untuk penyusunan tugas akhir yang akan datang .