

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah penulis uraikan di atas mengenai strategi pemasaran produk penghimpunan dana pada jasa layanan SIRELA di KJKS BMT Al-Hikmah Ungaran dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar) merupakan realisasi dari produk penghimpunan dana yang dilakukan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Ungaran untuk menyalurkan dana kepada masyarakat melalui pembiayaan. Produk SIRELA ini menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*, yaitu dimana pihak pemilik dana (*shahibul maal*) tidak memberikan batasan tertentu untuk menginvestasikan dananya, asalkan masih berada dalam lingkup syariah.
2. Dalam pemasaran produk ini terdapat beberapa ketentuan-ketentuan dan kendala. Untuk melakukan pemasaran produk pihak marketing KJKS BMT AL-Hikmah melakukan beberapa program pemasaran, yaitu dengan menyebarkan brosur, aktif mengadakan pertemuan/pengajian dan melakukan beberapa pendekatan terhadap para calon nasabah.

4.2 Saran

1. KJKS BMT Al-Hikmah hendaknya terus mengembangkan produk-produknya sehingga dapat bersaing dengan lembaga keuangan syariah yang lainnya agar tujuan yang ingin dicapai dapat terwujud.
2. Petugas pemasaran penghimpunan dana diharapkan lebih menambah kualitas mereka dalam mengajak masyarakat untuk membuka rekening SIRELA.

4.3 Penutup

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT. Penulis akhirnya dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Penulis menyadari masih banyak kekurangan dan kelemahan yang dikarenakan oleh keterbatasan kemampuan yang dimiliki. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun penulis sangat harapkan untuk kesempurnaan tugas akhir ini.

Akhirnya penulisnya mohon maaf atas semua kesalahan dan menghaturkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang membantu dan memberikan dorongan semangat selama penyusunan tugas akhir ini. Semoga Allah meridhoi dan laporan ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.