

## BAB V

### PENUTUP

#### A. KESIMPULAN

Setelah melakukan penelitian dan menganalisis tentang strategi pemasaran syariah produk tabungan *wadi'ah* dan pembiayaan *mudharabah* dan cara mengatasi kendalanya di BMT NU SEJAHTERA Cab. Manyaran Semarang, dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Strategi pemasaran BMT NUS Cab. Manyaran Semarang menggunakan prinsip syari'ah, yaitu dengan mengembalikan cara bisnis yang beradab dan bermoral, tanpa adanya penipuan, penzaliman, dan memanfaatkan kelemahan orang untuk meraih keuntungan sebesar-besarnya. Ini bisa dilihat dari berbagai jenis produk yang ditawarkan oleh BMT menggunakan sistem dan prinsip syariah terutama tabungan dan pembiayaan yang kedua produk tersebut memberikan manfaat, kemudahan bagi kedua belah pihak, tempat yang nyaman, *target market* yang sesuai dengan apa yang diutamakan yaitu golongan kecil menengah, pelayanan yang baik serta promosi yang sesuai syariah atau tidak berlebihan dan jujur.

Selain didasari konsep 4P yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat/distribusi) dan *promotion* (promosi). Strategi pendekatan pemasaran pada BMT NUS Cab. Manyaran Semarang dilakukan dengan cara meluruskan

niat, memperluas jaringan, jemput bola, dan media melalui komunikasi dari mulut ke mulut, pengajian, dan *door to door*.

2. Dalam mengatasi kendala yang dihadapi, BMT NUS Cab. Manyaran Semarang melakukan cara yang biasa dilakukan oleh perusahaan lain seperti melakukan pengembanagn produk atau inovasi produk, mengembangkan SDM, memperbaiki sistem atau alat promosi yang ada. Cara tersebut sudah cukup baik, hanya perlu tindakan yang serius dan fokus, jangan hanya merencanakan saja tetapi juga harus dilakukan.

## **B. SARAN-SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian di atas, penulis memberikan saran yang bertujuan untuk kebaikan dan kemajuan di BMT NUS Cab. Manyaran Semarang. Di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Bagi BMT NUS Cab. Manyaran Semarang
  - a. Untuk pengelola dan karyawan dalam upaya meningkatkan eksistensi BMT, BMT NUS Cab. Manyaran Semarang hendaknya memperbaiki strategi pemasaran agar lebih baik dan kompeten.
  - b. Untuk Sumber Daya Manusia (SDM) yang ada sebaiknya lebih ditingkatkan lagi supaya kinerja yang dihasilkan juga lebih optimal, sehingga dapat memudahkan BMT NUS Cab. Manyaran dalam mencapai tujuan.

- c. Diperlukan usaha untuk memperluas pasar sasaran dilakukan dengan meningkatkan promosi atau sosialisasi kepada masyarakat secara langsung maupun tidak langsung secara berkesinambungan baik melalui media massa maupun tokoh agama guna mengenalkan BMT secara lebih dekat agar tidak terjadi kesalahan dalam pemahaman terhadap BMT NUS Cab. Manyaran.
- d. BMT NUS Cab. Manyaran disarankan untuk memanfaatkan fasilitas yang ada seoptimal mungkin, khususnya dalam memberikan pelayanan pada nasabahnya.

## 2. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan dilanjutkan oleh peneliti lain dengan objek dan sudut pandang yang berbeda sehingga dapat memperkaya khasanah kajian ekonomi Islam.

## C. PENUTUP

Puji syukur Alhamdulillah kehadirat Allah SWT. Sholawat serta salam senantiasa tercurah kepada junjungan dan tauladan kita Nabi Muhammad SAW. Dengan kasih sayang-Nya, akhirnya penulisan skripsi ini dapat terselesaikan.

Penulis sadar akan adanya kesalahan dan kekurangan dalam penyusunan skripsi ini dan masih terlampau jauh dari kesempurnaan, namun penulis telah berusaha semaksimal mungkin dalam menyelesaikan skripsi ini. Untuk itu saran dan kritik sangat dinantikan dengan rasa lapang demi perbaikan selanjutnya.

Dan akhirnya penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan memberikan motivasi serta materi dalam penyelesaian skripsi ini. Harapan penulis semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya. *Aamiin Ya Robbal'aalamiin...*