

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dikemukakan di dalam bab-bab sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Simpanan Sukarela Berjangka (SISUKA) dalam operasionalnya menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*, di mana anggota (pemilik dana) memberi kebebasan kepada BMT (pengelola dana) untuk memproduktifkan dananya tersebut. Anggota dapat menentukan jangka waktu yang diinginkan dan atas investasi ini anggota berhak atas bagi hasil sesuai nisbah yang disepakati. Bagi hasil simpanan sukarela berjangka ini dihitung dan dibayarkan setiap bulan sesuai dengan tanggal jatuh temponya. Apabila jangka waktunya 6 bulan maka nisbah bagi hasilnya 60%:40%, 12 bulan maka bagi hasilnya 50%:50%, 24 bulan maka nisbah bagi hasilnya 45%:55%. Setoran Sisuka minimal Rp. 500.000,- dan hanya dapat dicairkan saat jatuh tempo. Sisuka ini terdapat fasilitas ARO (*automatic roll over*), yaitu jangka waktu dapat diperpanjang otomatis. Apabila deposan mengajukan pencairan sebelum jatuh tempo, maka pihak BMT akan mengenakan biaya penalti kepada deposan. Biaya penalti diambil dari 2,5% jumlah simpanan berjangka dan nisbah bagi hasil yang telah diperoleh di rekening deposan, dikembalikan lagi ke pihak BMT.
2. Untuk menguasai pangsa pasar, KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran Cabang Bawen melakukan langkah-langkah STP. *Segmenting*, diperuntukkan bagi pedagang, karyawan, pengusaha, pegawai negeri, petani, bagi perorangan maupun non perorangan/lembaga yang ingin menginvestasikan dananya. *Targeting*, menetapkan target dalam setahun sebanyak 30 anggota Sisuka setiap cabang BMT Al Hikmah. *Positioning*, Sisuka diposisikan sebagai produk deposito *mudharabah* yang membantu perencanaan program investasi anggota KSPPS BMT Al Hikmah dengan bagi hasil yang kompetitif.

3. Dalam menerapkan strategi pemasaran pada produk Sisuka, KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran Cabang Bawen menggunakan 4P. *Product*, strategi produk dengan cara menentukan logo dan motto, menciptakan merek yang mudah diingat, terkesan modern, memiliki arti, dan menarik perhatian. *Price*, setoran minimal Rp. 500.000,- dan bagi hasil dalam jangka waktu 6 bulan 60%:40%, 12 bulan 50%:50%, 24 bulan 45%:55%. *Place/distribution*, lokasi kantor sangat strategis yang terletak di dekat pabrik-pabrik, warung-warung, tempat kos, dan pendistribusian dengan sistem jemput bola. *Promotion*, dengan cara periklanan (brosur, papan nama, spanduk di lokasi yang strategis, iklan melalui internet); promosi penjualan (pemberian hadiah terhadap anggota yang loyal); penjualan pribadi (mendatangi langsung ke lokasi tempat kerja atau usaha); publisitas (bazaar, senam, jalan sehat mengelilingi desa, pengajian, dan donor darah).
4. Adapun kendala dalam pemasaran produk Sisuka, yaitu kurangnya SDM, tidak semua masyarakat merespon dengan baik, kurangnya pengetahuan masyarakat tentang BMT dan deposito syariah, banyaknya persaingan, kurangnya kepercayaan masyarakat terhadap BMT.

B. Saran

1. Hendaknya ketentuan setoran minimal antara perorangan berbeda dengan nonperorangan/lembaga, setoran minimal perorangan lebih sedikit daripada setoran lembaga.
2. Hendaknya dalam menawarkan produk-produk ke masyarakat, BMT Al Hikmah harus semakin aktif dan kreatif untuk meningkatkan inovasi dalam kegiatan pemasaran agar tidak kalah saing dengan BMT atau bank-bank lain, sehingga dapat menarik minat masyarakat banyak.
3. Menunjukkan kepada anggota, bahwa BMT Al Hikmah mengaplikasikan operasional sesuai dengan syariah bukan semata-mata untuk mencari keuntungan.
4. Perlu meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat mengenai produk Sisuka agar dapat meningkatkan jumlah anggota Sisuka, misalnya dengan

melakukan kunjungan ke beberapa perusahaan/instansi/organisasi dan bekerja sama dengan tokoh masyarakat kelurahan/kecamatan.

5. Perlu diadakan evaluasi terhadap pelaksanaan kegiatan promosi untuk mengetahui seberapa efektif keberhasilan strategi pemasaran yang telah dilakukan sebagai bahan acuan kegiatan promosi di masa mendatang.

C. Penutup

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya yang telah memberikan kemudahan bagi penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik. Penulis menyadari bahwa penyusunan Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan penulis, sehingga membutuhkan proses dalam penyempurnaan yang lebih baik lagi. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan demi perbaikan Tugas Akhir ini. Dan semoga penulisan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembacanya. Akhirnya, hanya kepada Allah SWT penulis memohon semoga hidayah dan ridha-Nya senantiasa terlimpahkan kepada kita semua. Amin