

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dijabarkan penulis dalam skripsi ini penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dalam proses memasarkan simpanan Sajaah kepada anggotanya, BMT Mitra Hasanah menerapkan berbagai cara yaitu dengan memberikan penjelasan dan manfaat mengenai produk simpanan Sajaah, pihak BMT juga memberikan penjelasan mengenai persyaratan untuk menjadi anggota simpanan sajaah dan akan mendapatkan bagi hasil sesuai nisbah yang disepakati.

BMT Mitra Hasanah juga memiliki strategi khusus dalam memasarkan produk simpanan sajaah adalah :

- a. Menjelaskan tentang produk dan manfaat yang dimiliki simpanan sajaah
 - b. Menjelaskan mekanisme bagi hasil simpanan sajaah
 - c. Mengadakan sosialisasi dengan jalan mengadakan arisan persada Mitra Hasanah yang diadakan setiap bulannya.
 - d. Memberikan souvenir berupa payung, kaos, jam, gelas, dll sesuai dengan simpanan dan jangka waktu
2. Mekanisme bagi hasil yang dilakukan BMT Mitra Hasanah pada hal ini produk simpanan Sajaah berdasarkan besar simpanan dan jangka waktu penyimpanan dan dari penyaluran pembiayaan :

- a. Apabila dana anggota dikelola pihak BMT Mitra Hasanah memperoleh keuntungan, maka akan mendapat nisbah bagi hasil sesuai jangka waktu kesepakatan, adapun jangka waktunya 4 bulan nisbah bagi hasil 25% untuk anggota 75% untuk BMT, 6 bulan 35% untuk anggota 65 % untuk BMT dan 12 bulan dengan nisbah bagi hasil 50% : 50% untuk anggota dan BMT
 - b. Apabila dana yang dikelola BMT Mitra Hasanah mengalami kerugian, maka tidak ada bagi hasil antara BMT dengan anggota. BMT Mitra Hasanah hanya mengembalikan pokoknya saja.
3. Dari Analisis Swot diatas kekuatan yang dimiliki BMT Mitra Hasanah untuk produk Sajaah adalah produk Sajaah memberikan bagi hasil yang kompetitif dari produk-produk yang lain.

B. Saran-saran

Adapun beberapa saran yang penulis sampaikan sehubungan dengan penelitian simpanan sajaah di BMT Mitra Hasanah Genuk Semarang sebagai berikut :

1. Untuk meningkatkan jumlah anggota simpanan pihak BMT Mitra Hasanah tidak hanya mengadakan arisan dan pemberian souvenir saja.
2. Pihak BMT harus selalu meningkatkan mekanisme bagi hasilnya agar produk simpananan Sajaah semakin dikenal kalangan luas.

C. Penutup

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan Ridha Nya, memberikan lindungan dan bimbingan Nya serta memberikan rahmat dan kasih sayang Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul “Studi Analisis Terhadap Strategi Pemasaran Simpanan Syariah di BMT Mitra Hasanah Genuk Semarang” tiada halangan suatu apapun.

Tidak lupa sholawat serta salam penulis haturkan kepada junjungan kita baginda Nabi Muhammad SAW, satu-satunya Nabi yang memberikan syafaatnya kepada hambanya yang bertaqwa, penulis sangat menyadari tiada manusia yang sempurna, dalam penulisan skripsi ini masih banyak sekali kekurangan penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat untuk penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya. Akhirnya hanya kepada Allah SWT, penulis berserah diri dan semoga langkah penulis dalam Ridho Nya. AMIN