

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah di bahas dan dijabarkan oleh penulis dalam skripsi ini, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan KJKS BMT ALFA NUSA Kebumen dalam upaya meningkatkan kinerja KJKS BMT ALFA NUSA dengan cara memberikan kemudahan adanya sistem jemput bola, mendatangi langsung para pedagang yang ada di pasar-pasar tradisional, warung-warung atau toko-toko kecil yang berada di pinggir-pinggir jalan, para pedagang kaki lima yang ada di alun-alun Kebumen, memasang spanduk, menjadi sponsor, menyebarkan brosur atau selebaran, melakukan dakwah di bidang sosial dengan menyelenggarakan santunan-santunan serta ikut berpartisipasi menjadi relawan di daerah yang terkena musibah dan menjalin kerjasama dengan BMT lain yang tergabung dalam Perhimpunan BMT Kab. Kebumen serta menjalin kerjasama dengan lembaga pendidikan dalam rangka menampung simpanan-simpanan siswa, OJT, dan TA.

Dari strategi pemasaran yang telah dilakukan KJKS BMT ALFA NUSA tersebut ternyata terbukti mampu menarik minat anggota biasa untuk melakukan pembiayaan *murabahah* dan juga meningkatkan jumlah pencapaian pembiayaan di KJKS BMT ALFA NUSA, berikut laporannya: calon anggota yang melakukan pembiayaan *murabahah* dalam waktu

empat tahun dari tahun 2010-2013 mengalami peningkatan, yakni di tahun 2010 sebesar 413 orang, tahun 2011 dengan jumlah sebesar 623, tahun 2012 dengan jumlah 1.089, dan tahun 2013 dengan jumlah sebesar 1.503.

Pencapaian pembiayaan *murabahah*, dari data yang peneliti peroleh maka dapat yakni di tahun 2010 semula sejumlah Rp. 797.608.450,00 kemudian di tahun 2011 sejumlah Rp. 974.718.800,00 di tahun 2012 sejumlah Rp. 1.853.654.100,00 serta di tahun 2013 sejumlah Rp. 2.478.191.500,00.

2. Peluang dan tantangan yang dihadapi KJKS BMT ALFA NUSA adalah peluang letak kota Kebumen sebagai jalur perdagangan yang menghubungkan pusat-pusat kegiatan ekonomi, adanya para pengusaha kecil dan mikro yang berpotensi mengembangkan usahanya namun terhalang oleh modal, hanya ada beberapa lembaga keuangan atau bank di Kebumen yang menggunakan sistem syariah dalam operasionalnya.

Sedangkan tantangan yang di hadapai KJKS BMT ALFA NUSA dalam memasarkan produk pembiayaan *murabahah* adalah lembaga keuangan formal atau bank konvensional yang berusaha masuk kebisnis dengan memberikan kredit murah syarat yang mudah untuk menjangkau pengusaha kecil dan umur KJKS BMT ALFA NUSA yang terbilang masih muda sehingga masih belum dikenal oleh banyak orang.

B. Saran

Adapun beberapa saran yang ingin penulis sampaikan sehubungan dengan penelitian di KJKS BMT ALFA NUSA adalah:

1. Bagi KJKS BMT ALFA NUSA

Untuk KJKS BMT ALFA NUSA diharapkan untuk lebih giat lagi meningkatkan pemasaran, strategi pemasaran yang dilakukan diharapkan untuk lebih unik lagi dan berbeda supaya lebih bisa menarik calon anggota atau anggota.

2. Bagi Pihak Peneliti Selanjutnya

Pembahasan tentang strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan kinerja KJKS BMT ALFA NUSA ini masih jauh dari kesempurnaan, sehingga penulis mengharapkan kekurangan-kekurangan tersebut dapat dijadikan sebagai kajian untuk peneliti berikutnya.

C. Penutup

Pujisyukur Alhamdulillah dengan rahmat dan hidayah Allah SWT peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Peneliti menyadari dalam penulisan dan pembahasan skripsi ini masih banyak kekurangan baik dari segi bahasan, sistematika maupun penulisannya. Hal tersebut bukan karena kesengajaan tetapi memang keterbatasan yang peneliti miliki. Oleh karenanya kritik dan saran sangat peneliti harapkan demi perbaikan skripsi ini. Peneliti berharap semoga skripsi yang peneliti tulis ini berkah dan bermanfaat baik untuk peneliti khususnya dan orang lain pada umumnya. Aamiin