

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan tentang Simpanan Sukarela Berjangka (SISUKA) di BMT Bina Ummat Sejahtera, dapat diambil kesimpulan :

1. Produk simpanan sukarela berjangka adalah produk simpanan yang dirancang sebagai sarana investasi jangka panjang yang aman. Produk ini didasarkan atas akad *Mudharabah*, dimana anggota dapat menentukan jangka waktu yang dikehendaki dan atas investasi ini anggota berhak atas bagi hasil sesuai nisbah yang disepakati. Apabila jangka waktunya adalah 1 bulan maka nisbah bagi hasilnya 35% : 65%, 3 bulan maka nisbah bagi hasilnya 40% : 60%, jangka waktu 6 bulan nisbah bagi hasilnya 45% : 55%, dan untuk jangka waktu 12 bulan nisbah bagi hasilnya 50% : 50%. Untuk karakteristik simpanan sukarela berjangka (SISUKA) itu sendiri adalah jenis simpanan yang dapat diambil pada saat jatuh tempo serta dapat dijadikan jaminan pembiayaan di BMT. Dana dari mitra akan disalurkan pada berbagai macam usaha halal dan produktif guna mendukung peningkatan ekonomi umat. Setoran awal minimal Rp. 1.000.000 dan penyetorannya dilakukan sekali dan penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu atau tanggal jatuh tempo menurut perjanjian antara deposan dengan BMT.
2. Strategi pemasaran yang digunakan oleh BMT Bina Ummat Sejahtera dalam penjualan produk Simpanan Sukarela Berjangka (SISUKA) antara lain:
 - a. Strategi produk yaitu Strategi produk dengan cara menentukan motto, menciptakan merk yang mudah diingat, terkesan modern, dan memiliki arti yang positif.
 - b. Strategi harga yaitu Strategi yang ditentukan berdasarkan bentuk atau ukuran produk dan kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh masing-masing produk dan untuk memenangkan persaingan menggunakan strategi komoditi, strategi transisional, strategi hybrid, dan strategi speciality.

- c. Strategi tempat yaitu BMT melayani konsumen tepat waktu dan tepat sasaran, petugas BMT langsung mendatangi nasabah dirumah-rumah atau ditempat mereka berusaha atau dengan sistem jemput bola.
- d. Strategi promosi meliputi media iklan, menjalin kemitraan, dan melakukan pendekatan persuasive.

B. Saran

1. Strategi pengembangan di BMT Bina Ummat Sejahtera harus lebih ditingkatkan kembali agar masyarakat mengenal, ditingkatkan lagi fasilitas yang sampai belum mendukung agar informasi kepada masyarakat dapat diketahui oleh masyarakat sekitar sehingga dapat meningkatkan nasabah sesuai dengan target.
2. Membuktikan kepada masyarakat bahwa simpanan anggota yang ada di BMT tersimpan dengan aman dan pengelola bersikap amanah dalam menjaga kepercayaan para anggotanya.
3. Menunjukkan kepada anggota, bahwa BMT Bina Ummat Sejahtera mengaplikasikan operasional sesuai dengan syari'ah bukan semata-mata hanya mencari keuntungan belaka.
4. Menunjukkan kepada masyarakat luas bahwa pelayanan yang diberikan oleh BMT sangat memuaskan dan tidak jauh berbeda dengan bank-bank lainnya.

C. Penutup

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan Ridhonya, memberikan lindungan dan bimbingannya serta memberikan rahmat dan kasih sayangnya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir“ Strategi Pemasaran Produk Simpanan Sukarela Berjangka (SISUKA) di BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Tegal Kota” tiada halangan 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 tugas akhir ini dapat memberikan manfaat untuk penulis

khususnya dan bagi pembaca umumnya. Akhirnya hanya kepada Allah SWT, penulis berserah diri dan semoga langkah penulis dalam RidhoNya. Aamiin.