

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah penulis uraikan diatas mengenai strategi pemasaran produk Arisan Wisata di BMT Harum Pati cabang Kayen dapat disimpulkan sebagai berikut :

Arisan Wisata merupakan realisasi dari produk penghimpunan dana yang dilakukan oleh BMT Harum Pati untuk selanjutnya dapat di salurkan dana tersebut sebagai pembiayaan kepada masyarakat .

1. Prosedur pengajuan pembuatan rekening Arisan wisata dapat di simpulkan sebagai berikut :
 - Memberikan penjelasan tentang arisan wisata dengan baik dan mudah di mengerti oleh mitra
 - Berikan penjelasan mengenai syarat dan ketentuan yang berlaku
 - Mengisi dan menandatangani pembukaan rekening/keikut sertaan dalam arisan wisata
 - Mintakan kartu pengenal identitas diri yang sah dan masih berlaku
 - Pembukaan awal rekening di sertai pembayaran diawal pembukaan rekening sesuai dengan nominal yang telah disepakati dalam perjanjian.
 - Penyerahan data verifikasi dan pembukan langsung oleh teller .
 - Kemudian setelah selesai, menyerahkan buku tabungan tersebut kepada mitra

2. Strategi Produk arisan wisata yang digunakan adalah memaksimalkan keunggulan dengan menganalisis SWOT produk ini . memaksimalkan Keunggulan , mencari peluang , mengetahui kelemahan sehingga dapat meminimalisirnya serta menganalisis ancaman ancaman yang ada

A. Strength (kekuatan)

1. BMT uang solid dan terpercaya menimbulkan rasa aman bagi masyarakat untuk menyimpan uangnya di sini.
2. Sumber Daya Manusia yang baik dan taat pada ajaran agama Islam mencerminkan budaya BMT Harum .
3. Tingginya minat masyarakat untuk menabung

B. Weakness (kelemahan)

Adapun kelemahan yang dimiliki BMT Harum Pati adalah masih ada ketakutan tersendiri calon mitra kepada BMT Harum Pati dikarenakan adanya pengalaman trauma dari BMT sebelumnya yang telah merugi .

Masyarakat

C. Opportunities (peluang)

1. Banyak masyarakat yang berminat untuk berwisata .dengan produk ini masyarakat nantinya akan bisa mengikuti wisata tanpa harus mengeluarkan uang untuk transportasi .
2. Perekonomian masyarakat Kayen yang menunjukkan pertumbuhan yang bagus .daya beli masyarakat yang tinggi dan minat masyarakat untuk menabung pun mengalami peningkatan.

3. Threats (ancaman)

D. Ancaman yang dihadapi oleh BMT Harum Pati dalam pengembangan produk Arisan wisata antara lain :

1. Telah banyak produk yang serupa di BMT lain
2. Kurangnya pengetahuan masyarakat akan keberadaan lembaga keuangan BMT dan anggapan yang sama.

B. Saran

1. BMT Harum Pati hendaknya terus mengembangkan produk-produknya sehingga dapat bersaing dengan lembaga keuangan lainnya agar tujuan dari BMT Harum Pati dapat tercapai .
2. Untuk lebih mengedukasi para karyawannya mengenai pengetahuan tentang aturan-aturan islam dalam menjalankan system keuangan syariah
3. Dari banyaknya produk yang dimiliki diharapkan tidak hanya mengikuti pangsa pasar melainkan juga tetap memperhatikan prinsip syari'ah nya .

C. Penutup

Demikianlah tugas akhir yang bisa diselesaikan oleh penulis. Masih banyak sekali kekurangan dan kelemahan yang ada dalam penulisan tugas akhir ini. Maka sudilah kiranya bagi para pembaca memberikan saran dan kritik yang membangun bagi penulis .Semoga dengan adanya saran dan kritik yang membangun, dapat menjadikan manfaat bagi penulis maupun pembaca sekalian.

Dengan ini penulis memohon maaf atas semua kesalahan dan menghaturkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang membantu dan memberikan dorongan semangat selama penyusunan tugas akhir ini.Semoga Allah meridhoi dan laporan ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca.