

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan dari penelitian strategi promosi Islami produk simpanan untuk menarik calon anggota BMT Al-Amin Cabang Mejobo Kudus, sebagai berikut:

1. Strategi promosi Islami produk simpanan yang dilakukan BMT Al-Amin Cabang Mejobo untuk menarik calon anggota ialah strategi promosi periklanan, *personal selling* dan hubungan masyarakat. Promosi yang dilakukan BMT Al-Amin Cabang Mejobo tidak menghalalkan segala cara untuk menarik calon anggota. BMT Al-Amin selalu menekankan dalam kegiatan promosi yang dilakukan sesuai dengan ajaran agama Islam untuk mendapatkan berkah dan ridho dari Allah SWT, seperti promosi periklanan yang dilakukan BMT Al-Amin sesuai dengan ajaran Islam ialah iklan yang transparan, apa adanya, jujur, tidak mengada-ada fakta atau berlebihan. Untuk strategi promosi *personal selling* yaitu para karyawan BMT Al-Amin dalam mempromosikan produknya selalu berkata jujur, tidak mengobral janji, tidak memaksa bahkan menipu atau bersumpah palsu. Sedangkan promosi hubungan masyarakat yang dilakukan BMT Al-Amin ialah melakukan kegiatan sosial dengan saling tolong menolong dan silaturahmi dengan masyarakat setempat. Adanya strategi promosi secara Islami diharapkan dapat membantu meningkatkan jumlah anggota produk simpanan pada BMT Al-Amin.
2. Kendala yang dialami BMT Al-Amin dalam menerapkan strategi promosi Islami produk simpanan untuk menarik calon anggota Al-Amin Cabang Mejobo di antaranya adalah *pertama* adanya sumber daya manusia (SDM) pemasar dirasa kurang kompeten di bidang pemasaran. Hal tersebut disebabkan oleh tenaga pemasar atau karyawan BMT Al-Amin Cabang Mejobobukan berasal dari latar belakang pemasar dan

adanya alasan efisiensi biaya dan tenaga pemasar yang dibutuhkan. *Kedua* adanya calon anggota yang kurang mengetahui terhadap sistem lembaga keuangan syariah. Hal tersebut disebabkan oleh beberapa hal, diantaranya yaitu adanya dugaan bahwa lembaga keuangan syariah hanya untuk kalangan tertentu, adanya dugaan calon anggota mengenai sistem bagi hasil kurang menguntungkan jika dibanding dengan sistem bunga, kurangnya kepercayaan terhadap BMT Al-Amin Cabang Mejobodan adanya pesaing lembaga keuangan sejenis menjadikan anggota dan calon anggotanya banyak pilihan. Hal itu yang harus diselesaikan secara tuntas agar tidak terjadi kendala yang lainnya untuk memajukan BMT Al-Amin dalam hal menarik calon anggota produk simpanan.

3. Solusi untuk mengatasi kendala yang disebabkan dari strategi promosi Islami produk simpanan untuk menarik calon anggota BMT Al-Amin di antaranya ialah sebagai berikut:
 - a. Lebih meningkatkan mutu dan standar karyawan, mengadakan pelatihan yang intensif untuk mengembangkan pengetahuan tentang strategi promosi, ekonomi syariah atau hal lainnya untuk menunjang keberhasilan dalam hal berpromosi produk yang ditawarkan.
 - b. Memberikan pelayanan yang optimal dengan sepenuh hati. Pelayanan yang baik akan menimbulkan kepuasan bagi calon anggota.
 - c. Mengadakan sosialisasi dan seminar dengan mengenalkan sistem bagi hasil, ekonomi syariah, perbedaan BMT Al-Amin dengan lembaga keuangan lainnya untuk meyakinkan kepada masyarakat bahwa setiap anggota dan calon anggota dalam setiap pengambilan keputusan harus mengedepankan nilai-nilai ajaran agamanya. Mengembangkan penggunaan media informasi yang lebih efektif, efisien dan familiar dengan terus gencar menggunakan media tersebut untuk berpromosi seperti media elektronik, media cetak atau yang lainnya dalam melakukan

promosi, tetapi tidak melanggar etika dan prinsip syariah Islam.

B. Saran

Bersumber dari hasil analisis dan kesimpulan, peneliti mencoba memberi sebuah saran yang bisa dipertimbangkan sebagai masukan di antaranya:

1. Bagi pihak BMT Al-Amin:
 - a. BMT Al-Amin Cabang Mejobo harus bisa mempertahankan dan mengembangkan strategi promosi Islami produk simpanan untuk lebih baik lagi, agar kedepannya terjadi kenaikan jumlah anggota yang signifikan.
 - b. Karyawan BMT Al-Amin diharapkan jangan patah semangat dalam mempromosikan produk simpanan meski banyak masyarakat sekitar BMT Al-Amin yang trauma terhadap lembaga keuangan syariah.
 - c. BMT Al-Amin Cabang Mejobo diharapkan mampu mengembangkan produk simpanan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat sekitar.
2. Bagi peneliti selanjutnya:
 - a. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk dapat melakukan penelitian yang bukan hanya di BMT lembaga keuangan syariah tetapi juga lembaga non syariah, sehingga nantinya dapat mengkombinasikan persepsi/sudut pandang BMT yang satu dengan sudut pandang lembaga keuangan lainnya.
 - b. Peneliti selanjutnya untuk dapat menambah jumlah variabel dalam penelitian selanjutnya agar dapat berkembang.
 - c. Penelitian yang selanjutnya untuk dapat menambahkan cakupan pembahasan yang luas dalam strategi promosi Islami untuk lebih dalam lagi. Sehingga bisa diketahui lebih dalam lagi penerapan strategi promosi menurut Islam sebagai upaya meminimalisir risiko.

C. Penutup

Syukur *Alhamdulillah Rabbil Alamin*, atas segala nikmat yang telah Allah berikan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Hal tersebut dikarenakan kurangnya wawasan dan pengetahuan dari penulis. Oleh karena itu, penulis memohon dengan sangat kritik dan saran dari pembaca untuk membangun demi menyempurnakan skripsi ini. Akhirnya penulis, memohon kepada Allah SWT atas segala kekurangan dan kesalahan penulis. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis sendiri dan bagi orang lain. Aamiin...

