BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan berupa data-data dari observasi, wawancara serta dokumentasi sehingga diperoleh hasil seperti yang dikemukakan pada bab sebelumnya dan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi Pemasaran BMT Pahlawan Tulungagung dalam mencari nasabah yang di pakai yaitu: melalui pendekatan pada nasabah, melalui promosi, perencanaan produk. Ketiga strategi ini sangatlah penting bagi kelangsungan kinerja BMT Pahlawan Tulungagung dalam mencari nasabah karena untuk memprioritaskan hubungan kepada nasabah dengan ikatan personal, keterampilan para personil yang ada dalam perusahaan, kekompakan atau suatu tim yang tangguh dari personil yang ada dalam perusahaan tersebut, khususnya dalam menghadapi para pelanggan sehingga membawa kesan tersendiri yang meyakinkan pelanggan.
2. Upaya mendapatkan nasabah di BMT Pahlawan Tulungagung meliputi : pelayanan prima terhadap nasabah, lokasi yang mudah dijangkau, peningkatan SDM dan mempunyai daya saing terhadap lembaga lain.

B. Saran – Saran

Setelah mengadakan penelitian dan pengamatan keadaan serta situasi di BMT Pahlawan Tulungagung, maka peneliti memberikan saran yang bermanfaat antara lain :

1. Strategi pemasarannya lebih ditingkatkan lagi supaya menjadi bank kepecayaan khususnya masyarakat yang berada di Kabupaten Tulungagung.
2. Melakukan sosialisasi produk-produk BMT Pahlawan Tulungagung kepada masyarakat khususnya produk pendanaan hal ini dikarenakan tingkat pemahaman dan pengetahuan masyarakat tentang menabung masih rendah dan juga masih banyak yang belum mengerti dan salah faham tentang bank syariah dan mengagapnya sama saja dengan bank konvensional. Jadi bank harus melakukan pendekatan melalui pondok-pondok pesantren, takmir-takmir masjid dan musholla, lembaga-lembaga pendidikan, jamaah pengajian.
3. Melengkapi peralatan operasional dengan teknologi yang canggih dan modern seperti ATM, sehingga nasabah bisa menarik dana di mana saja, jadi dengan hal ini bisa memberikan pelayanan kepada nasabah secara cepat dan lebih memuaskan, baik kepada nasabah pembiayaan atau penabung.