

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dipaparkan di bab sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan mengenai strategi pemasaran produk *murabahah* yang ada di BMT PETA Tulungagung dan BMT Pahlawan Tulungagung dalam meningkatkan profitabilitasnya, sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran di BMT PETA Tulungagung yaitu sosialisasi tatap muka (*face to face*), jemput bola dan publisitas. Sedangkan di BMT Pahlawan Tulungagung yaitu sosialisasi tatap muka (*face to face*), *word of mouth*, publisitas dan periklanan.
2. Dampak dari adanya strategi pemasaran di BMT PETA Tulungagung dan BMT Pahlawan Tulungagung yaitu produk dikenal masyarakat, peningkatan jumlah anggota, serta keuntungan yang cepat. Sedangkan untuk dampak negatifnya yaitu kredit macet.
3. Hambatan yang dihadapi BMT PETA Tulungagung yaitu persaingan yang ketat di lapangan dan solusinya dengan pendekatan kepada masyarakat. Sedangkan pada BMT Pahlawan Tulungagung yaitu kurang minatnya masyarakat dan solusinya dengan terus mengecar secara luas sosialisasi.

## B. Saran

### 1. Bagi Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk pengembangan ilmu khususnya pengetahuan tentang strategi pemasaran produk *murabahah* dalam meningkatkan profitabilitas, dan sebagai bahan referensi, rujukan, tambahan pustaka pada perpustakaan IAIN Tulungagung khususnya jurusan perbankan syariah.

### 2. Bagi Lembaga

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti di BMT PETA Tulungagung dan BMT Pahlawan Tulungagung dalam kegiatan pemasaran produk *murabahah* sangat dibutuhkan masyarakat untuk membantu memberikan pemahaman yang benar, rinci dan jelas akan produk yang disediakan BMT. Serta kegiatan pemasaran juga dibutuhkan lembaga dalam menarik minat masyarakat menggunakan produk *murabahah* dan memperoleh keuntungan lembaga

### 3. Untuk Penelitian Selanjutnya

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti di BMT PETA Tulungagung dan BMT Pahlawan Tulungagung bahwasanya kedua BMT tersebut merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang dapat mempertahankan eksistensinya di masyarakat, karena memiliki banyak cabang di berbagai kota yang tidak menutup kemungkinan bahwa lembaga ini akan mampu bersaing dan mampu berkembang terus

dengan lebih baik untuk kedepannya. Dimana dari hal tersebut bisa dijadikan rujukan untuk peneliti selanjutnya.