

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan pada bab IV dari hasil penelitian yang penulis lakukan mengenai Penerapan Produk Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha Barokah dalam meningkatkan usaha pedagang studi kasus di BMT UGT Sidogiri Kantor cabang Blitar. Dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Penerapan produk Penerapan Produk Multiguna Tanpa Agunan dilakukan melalui: sosialisasi pemasaran, survey lapangan, akad pembiayaan, dan wawancara.
2. Penerapan produk Penerapan Produk Modal Usaha Barokah dilakukan melalui: sosialisasi pemasaran, survey lapangan, akad pembiayaan, dan wawancara.
3. Kondisi Usaha anggota setelah mendapatkan Penerapan Produk Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha Barokah dari BMT UGT Sidogiri mayoritas usaha mengalami peningkatan, bahkan dengan pembiayaan ini juga mampu menciptakan usaha baru.
4. Kendala yang dihadapi oleh BMT Sidogiri dalam menerapkan produk MTA dan MUB, diantaranya adalah minimnya pengetahuan masyarakat sehingga masyarakat menganggap BMT UGT Sidogiri sama dengan rentenir-rentenir, dan kurangnya pengetahuan karyawan atau Sumberdaya Insani dalam melakukan analisis data pengajuan pembiayaan, sehingga kepala capem ikut turun tangan dalam melakukan

analisis pembiayaan sebagai wujud antisipasi adanya nasabah pembiayaan bermasalah, apabila dengan adanya antisipasi tidak mampu menghambat masalah yang akan terjadi maka alternatif terakhir adalah melakukan iuran untuk dijadikan penutupan pembiayaan yang macet, apabila hal tersebut tidak dilakukan maka gaji secara langsung akan dipotong dari pusat dan NPF pun akan tetap tinggi.

B. SARAN

Dari hasil penelitian dan pengamatan penulis lakukan maka berikut beberapa saran yang dapat penulis berikan:

1. Bagi pihak BMT UGT Sidogiri cabang Kanigoro Blitar
 - a. BMT UGT Sidogiri perlu memberikan sosialisai yang lebih tentang produk-produknya agar meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang Produk BMT.
 - b. Lebih memberikan kemudahan dalam transaksi di BMT UGT Sidogiri, sehingga dapat meningkatkan minat masyarakat untuk memilih produk BMT dari pada produk di Lembaga Keuangan konvensional.
 - c. Harus memberikan pelatihan sumberdaya insani yang intensif oleh pihak BMT UGT Sidogiri, dan harus ada pola komunikasi yang efektif antar karyawan dalam lingkungan kerja agar meningkatkan loyalitas dan kualitas terhadap BMT Sidogiri.

2. Bagi Akademik

Bagi akademisi pendidikan diharapkan dengan hasil penelitian ini dapat menambah literature terkait upaya peningkatan usaha pedagang. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi penambahan referensi atau tambahan-tambahan buku-buku di perpustakaan IAIN Tulungagung.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya semoga hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan penelitian selanjutnya terutama berkaitan dengan pembiayaan Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha Barokah dalam peningkatan usaha pedagang. Sehingga penelitiannya dapat menjadi sempurna.