

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan pada bab VI dari hasil penelitian yang penulis lakukan mengenai implementasi strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah dengan sistem BBA di BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam implementasi strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah dengan sistem BBA yang dilakukan BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung yaitu dengan menggunakan strategi bauran pemasaran 7P (*product, price, promotion, place, people, physical evidence dan process*).

Di dalam strategi promosi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung melakukan *door to door*, iklan melalui facebook dan webside, menyebar brosur dan membuat bener. Selain itu dalam upaya meningkatkan pemasaran BMT menggandeng para pendiri UKM-UKM di daerah Boyolangu dan Tulungagung.

2. Kendala yang dihadapi BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung dalam memasarkan produk Pembiayaan Murabahah dengan sistem BBA sebagai berikut :
 - 1) Masyarakat atau anggota kadang kurang paham mengenai lembaga keuangan syariah seperti halnya BMT.

- 2) Banyak masyarakat atau anggota yang masih beranggapan sistem bunga dengan bagi hasil itu sama .
- 3) Kurangnya pemahaman terhadap akad-akad yang ada di lembaga keuangan syariah.
- 4) Kurangnya tenaga marketing dalam proses pemasarannya.
- 5) promosi melalui media cetak dan elektronik yang dilakukan belum berjalan aktif.

B. SARAN

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui implementasi strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah dengan sistem BBA di BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung. Berdasarkan pada kesimpulan di atas, maka dapat diambil beberapa saran yang dapat diungkapkan oleh penulis adalah sebagai berikut:

- 1) Bagi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung harus lebih meningkatkan dalam hal memasarkan produk pembiayaan Murabahah dengan sistem BBA tentunya dengan strategi-strategi marketing yang baru dan berbeda dengan para pesaing, agar banyak masyarakat yang tertarik dan berminat untuk bergabung menjadi anggota pembiayaan BMT Harum Tulungagung.
- 2) Bagi penelitian selanjutnya, apabila ingin memperdalam penelitian mengenai implementasi strategi pemasaran produk sebaiknya menambahkan variabel penelitian jika akan meneliti dengan topik yang sama, yakni menambahkan variabel yang berkaitan dengan implementasi strategi pemasaran produk

pembiayaan murabahah dengan sistem BBA di BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung sehingga dapat menambah informasi yang penting untuk eksistensi BMT di seluruh Indonesia.