

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian serta pembahasan pada bab-bab sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan, yaitu:

1. BMT Permata Jawa Timur Mojokerto dalam memilih kerja sama dalam melakukan pemasarannya yaitu pertama, dengan memilih sekolah yang memiliki hubungan dengan BMT Permata Jawa Timur seperti dari pihak Yayasan Permata Jawa Timur menjadi anggota, menjadi bagian pengurus di BMT dan lokasinya dekat dengan BMT. Kedua, bisa memberikan prospek yang besar bagi BMT Permata Jawa Timur.
2. Bentuk-bentuk kerja sama yang dilakukan BMT Permata Jawa Timur Mojokerto yaitu tabungan siswa, gaji guru, sponsorship, dan pembiayaan guru. Untuk kerja sama dengan Yayasan Permata yaitu tabungan siswa, gaji guru, sponsorship, dan pembiayaan guru sedangkan untuk sekolah lain yaitu tabungan siswa dan sponsorship.
3. Manfaat kerja sama antara BMT Permata Jawa Timur Mojokerto dengan sekolah adalah pertama, manfaat yang didapatkan oleh BMT Permata Jawa Timur Mojokerto yaitu merupakan potensi bisnis besar yang didapatkan oleh BMT, meningkatkan jumlah nasabah yang berasal dari tabungan siswa, guru maupun karyawan, membantu pihak Yayasan Permata Jawa Timur dalam penggajian guru maupun karyawannya, menambah relasi

kerja sama dan dapat dijadikan pengenalan BMT kepada masyarakat luas. Kedua, manfaat yang diperoleh sekolah pihak sekolah terbantu dalam melakukan pengelolaan keuangan sekolah, meningkatkan branding sekolah, mengajarkan anak-anak untuk menabung disekolah dan rumah, membantu orang tua untuk mengontrol pengeluaran anak dan mengajarkan kepada anak untuk lebih mandiri dan disiplin dalam pengelolaan uang mereka. Ketiga, manfaat yang didapatkan oleh orang tua yaitu membantu orang tua untuk mempersiapkan dana sekolah, wali murid merasa terbantu untuk mengajarkan kepada anak untuk mengenalkan produk-produk tabungan yang ada di Perbanka, mengajarkan anak untuk hidup hemat, rajin menabung, mengajarkan anak tentang kemandirian dan kedisiplinan anak dalam mengelola keuangan mereka sendiri.

4. Kendala-kendala yang dihadapi oleh BMT Permata Jawa Timur Mojokerto dalam melakukan pemasaran melalui kerja sama dengan sekolah ada dua yaitu secara internal dan secara eksternal. Untuk kendala yang secara internal adalah pertama, sumber daya manusia yang tersedia kurang berkompeten. Kedua, kurangnya jumlah SDM (Sumber Daya Manusia). Ketiga, promosi produk di BMT Permata belum maksimal. Keempat, minat menabung siswa yang relatif rendah. Kelima, kurangnya pemahaman masyarakat tentang BMT Permata Jawa Timur.

Untuk kendala yang secara eksternal adalah pertama, menanamkan kepercayaan terhadap orang lain untuk menabung ke BMT itu tidak mudah, dalam melakukan pemasaran dengan pihak sekolah terkadang

masih ditolak, BMT tidak punya LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) tetapi setiap tahun ada proses audit, persaingan dengan Lembaga Keuangan Sejenis.

5. Solusi yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur Mojokerto dalam menghadapi kendala itu ada dua yaitu secara internal dan secara eksternal. Solusi yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur dalam kendala internal adalah pertama, pengadaan *controlling* dan pelatihan. Kedua, dilakukan perekrutan karyawan. Ketiga, peningkatan promosi dimaksimalkan kembali. Keempat, mensosialisasikan kepada siswa tentang manfaat menabung. Kelima, mensosialisasikan tentang keberadaan BMT Permata Jawa Timur.

Sedangkan solusi yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur dalam menghadapi kendala eksternal adalah pertama, memberikan kepercayaan kepada calon nasabah bahwa menabung di BMT itu aman, kedua, memberikan performance yang baik kepada calon mitra maupun mitra, ketiga, bersedia untuk di audit secara eksternal dan meningkatkan kepercayaan kepada nasabah maupun calon nasabah, keempat, meningkatkan pelayanan dan menciptakan citra yang baik kepada nasabah.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah ditarik dari pembahasan sebelumnya, ada beberapa saran yang ingin penulis sampaikan dalam penelitian ini agar mendapatkan hasil yang lebih baik, yaitu:

1. Dilihat dari kepedulian dari pihak BMT yaitu dapat memberikan manfaat kepada masyarakat itu cukup berhasil yaitu dengan adanya produk simpanan untuk pendidikan dengan itu dapat meringankan para orang tua dalam biaya sekolah anaknya, maka dari itu pihak BMT perlu adanya peningkatan tentang pemasaran produk simpanan untuk pendidikan ini supaya nasabah dapat merasakan manfaat yang didapatkan.
2. Bagi akademik pendidikan diharapkan dengan hasil penelitian ini dapat menambah literature terkait strategi pemasaran produk simpanan untuk pendidikan melalui kerja sama dengan sekolah.
3. Bagi peneliti selanjutnya semoga dengan hasil penelitian ini dapat di gunakan sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan penelitian selanjutnya terutam terkait dengan strategi pemasaran produk simpanan untuk pendidikan melalui kerja sama dengan sekolah. Sehingga penelitiannya dapat menjadi sempurna.