

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan data, maka dalam penelitian ini diperoleh simpulan yang dapat diambil dari penelitian mengenai strategi pemasaran syariah dalam meningkatkan volume penjualan produk pembiayaan *murabahah*, yaitu sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran syariah pembiayaan *murabahah* pada KSPPS BMT Ben Sejahtera Kroya yang diterapkan tergolong baik yang dilihat berdasarkan 7P yaitu *product* (produk), *price* (harga), *promotion* (promosi), *place* (tempat), *process* (proses), *people* (SDM), *physical evidence* (distribusi fisik). Secara umum produk yang ditawarkan kepada anggota sudah mampu memenuhi kebutuhan anggota, harga yang diberikan sudah terjangkau dan mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya, margin dan angsuran perbulannya disesuaikan dengan tingkat kemampuan masing-masing anggota, promosi yang dilakukan oleh BMT terdiri dari tiga macam yaitu pertama, periklanan di media sosial (facebook dan instagram). Kedua, publisitas, dengan melakukan bakti sosial dan perlombaan pada saat milad BMT. Ketiga, penjualan pribadi, melakukan promosi langsung dengan mendatangi masyarakat setempat. Lokasi tempat BMT sangat strategis dan mudah dijangkau tidak memakan waktu lama. Karyawan yang ditempatkan pada masing-masing jabatan sudah berdasarkan keahliannya, pelayanan dan

informasi yang diberikan kepada anggota seputar produk pembiayaan sangat memuaskan dan cukup jelas, kelengkapan fasilitas penunjang (tempat parkir, Desain Interior, mushola , toilet , perlalatan yang canggih), proses pelayanan dari mulai pengajuan pembiayaan sampai akad dilaksanakan dengan baik oleh karyawan. Dan selain menerapkan 7P juga melakukan sosialisasi ke lembaga-lembaga seperti lembaga pendidikan dengan memberikan beasiswa kepada siswa tingkat SD, SMP, dan pemberian beasiswa kepada penghafal Al Quran. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh KSPPS BMT Ben Sejahtera Kroya sudah sesuai dengan Prinsip syariah dari produknya yang halal, tidak mengandung unsur riba, *maysir*, *gharar*, tidak mengandung unsur kezaliman, transaksi dilakukan berdasarkan prinsip saling paham dan saling ridha, dan tertuang dalam PERMEN KUKM nomor 14/per/M.KUKM/IX/2015 tentang Pedoman Akuntansi Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi.

2. Volume penjualan produk pembiayaan *Murabahah* di KSPPS BMT Ben Sejahtera tergolong baik, dengan faktor-faktor yang dapat meningkatkan volume penjualan produk pembiayaan *murabahah* disebabkan oleh beberapa faktor diantaranya ialah: selera anggota seperti menyediakan barang yang sedang dibutuhkan, kondisi dan kemampuan menjual dari mulai mengenalkan produk kepada anggota, harga produk, pembayaran, pelayanan yang baik dan benar, menurunkan harga jual dengan potongan harga ketentuan dan syarat berlaku dan melakukan promosi pada saat BMT

mengadakan event dan melalui media sosial seperti whatsApp, facebook, instagram agar masyarakat mengetahuinya.

3. Strategi yang digunakan untuk meningkatkan Volume Penjualan Pembiayaan *Murabahah* oleh KSPPS BMT Ben Sejahtera Kroya adalah pertama, mengenali anggota dengan 5C yaitu *character* (karakter) dengan melihat latar belakang calon peminjam pengajuan pembiayaan, reputasi peminjam apakah pernah memiliki catatan kriminal atau kebiasaan buruk, *capital* (modal) dengan melihat laporan keuangan dari usaha/ bisnisnya apakah layak atau tidak diberikan pembiayaan, *capacity* (kemampuan) dilihat dari anggota menjalankan usahanya, besar penghasilan yang diterima setiap bulannya,, *collateral* (jaminan) yaitu jaminan yang akan diambil jika anggota tidak bisa membayar angsurannya, *condition* (kondisi) dilihat dari kondisi perekonomian usaha yang dijalankan oleh anggota. Kedua, menjalin hubungan baik dengan anggota seperti mengadakan arisan ukhuwah. Ketiga, melakukan promosi dari mulut ke mulut.
4. Jika dilihat dari hasil uji rank spearman antara strategi pemasaran syariah dengan volume penjualan memiliki hubungan timbal balik dikarenakan strategi pemasaran sudah dilaksanakan dengan baik oleh BMT. Dengan demikian, sebaik apapun cara pengurus dan karyawan untuk meningkatkan Strategi pemasaran syariah akan mempengaruhi peningkatan volume penjualan produk pembiayaan *Murabahah*.

## 5.2 Saran

Dari hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. KSPPS BMT Ben Sejahtera Kroya dapat mempertahankan strategi pemasaran yang dirasa sudah baik mulai dari produk yang ditawarkan, harga yang sudah sesuai dan mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya, lokasi kantor yang strategis dan mudah dijangkau, promosi menggunakan perikalan, publisitas dan penjualan pribadi, pelayanan yang diberikan kepada anggota, fasilitas alat penunjang dan proses dalam pengajuan pembiayaan. Dari indikator yang disebutkan tadi alangkah baiknya ,dalam hal promosi harus lebih di tingkatkan tidak hanya melakukan perikalan dengan media sosial saja tetapi juga bisa dengan memasang spanduk, banner di jalan atau dengan melalui siaran radio, menyebarkan brosur kepada masyarakat. Hal ini akan membantu dalam peningkatan volume penjualan produk.
2. Dalam pengambilan data yang dilakukan peneliti karyawan dan sebagian pengurus masih rendah terhadap kebutuhan data peneliti maka perlu di lakukan evaluasi terhadap pengurus dan karyawan