

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disajikan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang digunakan BMT BIF adalah *marketing mix*, BMT BIF telah menerapkan dengan baik seperti saluran pemasaran, produk, harga dan promosi. Dengan penerapan strategi yang tepat BMT BIF mampu bertahan hingga lebih dari dua puluh tahun sehingga berdampak pada kepercayaan anggota yang meningkat. Strategi lainnya yaitu dalam pemasaran syariah, BMT BIF selalu mengutamakan keuntungan bersama dengan memberikan solusi terbaik bagi anggota. Selain strategi pemasaran syariah yang diterapkan, jumlah kantor cabang yang tersebar menjadi salah satu strategi pemasaran BMT BIF untuk meningkatkan inklusi keuangan syariah masyarakat.
2. Strategi pemasaran yang diterapkan BMT BIF terbukti mampu meningkatkan inklusi keuangan syariah masyarakat. Hal ini dibuktikan dengan peningkatan jumlah anggota di BMT BIF dalam kurun waktu lima tahun terakhir.

B. Saran

Peneliti memiliki beberapa saran berkaitan dengan hasil penelitian yang telah dilakukan sebagai berikut:

1. Bagi BMT BIF sebaiknya juga memberikan edukasi mengenai keuangan syariah kepada anggota maupun masyarakat di sekitar BMT BIF. Kegiatan edukasi diharapkan mampu meningkatkan pemahaman masyarakat tentang keuangan syariah sehingga nantinya akan berdampak pada peningkatan inklusi keuangan syariah.
2. Dalam prosedur pembiayaan Murabahah ada baiknya BMT BIF tidak hanya sekedar memberikan dalam bentuk uang saja namun dalam bentuk barang sehingga akad yang digunakan menjadi jelas, selain itu BMT BIF juga perlu meminta nota bukti pembelian sehingga kemungkinan penyalahgunaan uang bisa diperkecil.