

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan seperti yang diuraikan pada bab sebelumnya dapat penulis simpulkan sebagai berikut :

1. Strategi marketing yang dilakukan oleh BMT Masalah Sidogiri yaitu melalui jaringan alumni pesantren Sidogiri yang tersebar luas di wilayah Jawa Timur dan menggaet tokoh-tokoh masyarakat untuk memperkenalkan BMT Masalah kepada masyarakat secara luas. Karena strategi ini lebih cepat diterima oleh masyarakat dan pengaruhnya lebih besar untuk pengenalan BMT Masalah daripada pihak manajerial sendiri yang langsung terjun kepada masyarakat umum untuk memasarkan eksistensi BMT Masalah Sidogiri.
2. Lingkungan yang dijadikan sebagai lokasi pemasaran pada BMT Masalah adalah lingkungan yang memiliki lokasi yang strategis dan memiliki potensi jaringan alumni pesantren Sidogiri dan simpatisan yang banyak dengan Sidogiri serta dekat dengan pasar atau pusat perbelanjaan.
3. Selain menggunakan strategi marketing seperti yang diuraikan diatas cara lain untuk memperkenalkan produk- produk BMT Masalah yaitu dengan menggelar berbagai acara sosial dan amal yang tergabung dalam SNF (*Sidogiri Network Forum*) yang didalamnya terdiri dari kopontren, BMT UGT, BMT Masalah, Koperasi Agro, Pustaka Sidogiri, Buletin Sidogiri, Lembaga zakat dan wakaf.
4. Dalam menjalankan roda bisnisnya, BMT Masalah menggunakan prinsip sifat Rasul, yaitu siddiq, yang berarti jujur, amanah, yang artinya dapat dipercaya, tabligh, yang artinya berkomunikasi/ membentuk jaringan yang luas dan fatanah yang artinya cerdas.

B. Saran

Berdasarkan data dan informasi yang telah didapat oleh penulis. Maka penulis hendak memberikan saran- saran kepada pihak- pihak yang terkait yaitu :

1. Masyarakat di Pasuruan khususnya yang ada disekitar pesantren Sidogiri, hendaknya mau bergabung dengan BMT Maslahah. Karena sistem yang digunakan sangat menguntungkan dan mencerminkan keadilan dalam berekonomi serta sesuai dengan konsep ekonomi syariah dengan memperhatikan nilai- nilai moral dan spiritual Islam . Selain itu BMT Maslahah Sidogiri mengalami perkembangan yang cukup signifikan dari tahun ke tahun.
2. Bagi kalangan akademik, penelitian ini diharapkan dapat dilanjutnya oleh peneliti selanjutnya, dengan objek dan sudut pandang penelitian yang berbeda sehingga dapat memperkaya khasanah kajian ekonomi syariah.
3. Bagi lembaga keuangan mikro (LKM) khususnya BMT-BMT lain yang ada di wilayah Jawa Timur khususnya wilayah Pasuruan, hendaknya BMT Maslahah ini bisa dijadikan inspirasi dan motivasi dalam pengembangan lembaga keuangan mikro (*microfinance*) seperti BMT maupun koperasi yang dikelolanya. Dan pada akhirnya keberadaan BMT diharapkan memiliki produktifitas lebih meningkat yang pada giliran berikutnya, pertumbuhan ekonomi yang berkualitas yang ditopang oleh sektor riil akan terjadi secara memadai dan berkesinambungan, sehingga menguatkan fundamental ekonomi Indonesia.