

## BAB V PENUTUP

### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah di paparkan pada bab-bab sebelumnya, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan BMT Bahrul Maghfiroh bahwa strategi pemasaran produk pembiayaan *mudharabah* dengan menggunakan strategi bauran pemasaran yaitu: *Product, Price, Promotion, Place*.

Strategi yang telah digunakan adalah media massa, penyebaran brosur, edukasi, pemberian kalender untuk para nasabah, dan berinteraksi langsung oleh para nasabah-nasabah maupun calon nasabah baru. Itulah yang bisa menarik calon nasabah baru untuk menggunakan produk-produk yang telah ditawarkan oleh BMT Bahrul Maghfiroh.

Untuk mekanisme pemasaran yang dilakukan oleh BMT Bahrul Maghfiroh adalah melalui sosial media yaitu dari IG ataupun website nya pondok pesantren. Kemudian dari staf nya sendiri juga melakukan penjangingan nasabah.

Dan yang terakhir, kendala yang dihadapi oleh BMT Bahrul Maghfiroh dalam melakukan proses pemasaran pembiayaan *mudharabah* adalah bahwa promosi (*promotion*) itu adalah berbanding terbalik dengan tempat (*place*). Semakin tidak strategisnya *place* sebuah usaha itu maka akan mempengaruhi *promotion*. Sedangkan di BMT Bahrul Maghfiroh sendiri untuk *place* nya kurang strategis juga untuk biaya *promotion* itu masih minim sekali.

Adapun produk-produk tabungan yang telah ditawarkan oleh BMT Bahrul Maghfiroh yaitu: Tabungan Maghfiroh, Tabungan Cendekia, Tabungan Qurban, Tabungan Walimah, Tabungan Arofah, Tabungan Asyifa', Tabungan Syawal, Tabungan Aqiqah.

Adapun pembiayaan-pembiayaan yang telah ditawarkan oleh BMT Bahrul Maghfiroh yaitu: Pembiayaan Mudharabah, Pembiayaan Murabahah, Pembiayaan Musyarakah, Ba'i Bitsaman Aji, dan Al Qordul Hasan.

Sehingga tujuan strategi pemasaran produk *mudharabah* dapat terwujud yaitu dapat mencapai sasaran pasar yang dituju. Selain itu produk yang ada di BMT Bahrul Maghfiroh juga harus berbeda dengan produk Bank Syariah, BMT dan BPRS

lainnya serta produk yang dihasilkan harus memiliki kelebihan tersendiri yang akan menarik para calon nasabah dan mulai bergabung dengan BMT Bahrul Maghfiroh. Mutu dan kelebihan dari produk *mudharabah* ini yaitu: Dapat dibuka perorangan, keuntungan diberikan dalam bentuk bagi hasil sesuai nisbah yang disepakati, dan siap melayani sistem jemput bola.

## 5.2. Saran

Adapun saran peneliti untuk BMT Bahrul Maghfiroh dalam memasarkan produk dan meningkatkan jumlah anggota produk *mudharabah* pihak BMT Bahrul Maghfiroh harus lebih giat lagi dalam mempromosikan dan melakukan sosialisasi kepada masyarakat yang lebih luas, terutama diluar daerah malang kota dengan cara pemasaran yang modern sehingga tidak ada kesalah pahaman terhadap BMT Bahrul Maghfiroh.

Kemudian saran selanjutnya yaitu terhadap produk-produk yang ada, diharapkan BMT Bahrul Maghfiroh mampu mengembangkan produk-produk baru yang inovatif, tetapi produk tersebut harus memenuhi syarat yaitu sesuai dengan syariat dan disetujui oleh Dewan Syariah, dapat ditangani oleh Sistem Operasi BMT yang bersangkutan dan membawa kemaslahatan bagi masyarakat sehingga dengan adanya produk yang ditawarkan oleh BMT Bahrul Maghfiroh kebutuhan masyarakat dapat terpenuhi. Saran yang terakhir yaitu meningkatkan kerjasama antar BMT dan Lembaga keuangan Syariah lainnya.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Aditya, Muhammad Rizal. 2016. Pengaruh Pembiayaan Mudharabah dan Pembiayaan Musyarakah Terhadap Tingkat Profitabilitas Bank Umum Syariah Periode 2010-2014. Jurnal: Universitas Negeri Yogyakarta
- A. Karim, Adiwarmanto. 2010. Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan). Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada
- Ali Hasan. 2010. Marketing Bank Syariah. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Ardianto, Alvinaro. 2010. Metode Penelitian Untuk Public Relations Kuantitatif dan Kualitatif. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- Alma, Buchari. 2007. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: CV. Alfabeta
- Amir, M. Taufiq. 2005. Dinamika Pemasaran. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Afrizal. 2014. Metode Penelitian Kualitatif. Jakarta: Rajawali Pers.
- Amir, M. Taufiq. 2005. Dinamika Pemasaran. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Anan Dwi Saputro dan Moch. Dzulkrirom, Sistem perhitungan bagi hasil pembiayaan Mudharabah pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang. Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 21 No. 2, April 2015.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. Bank Syariah Dari Teori ke Praktik. Gema Insani Press. Jakarta.
- Andri Sumitra. 2009. Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Jakarta: Kencana.
- Astuti, Yuli. 2008. "Prosedur Pembiayaan Mudharabah pada BMT Al-Muawanah Bringin Kab. Semarang". Dalam Tugas Akhir Jurusan Perbankan Syariah STAIN Salatiga.
- Atieq Amjadallah Alfie Khanifah. 2007. "Analisis Kepatuhan Pembiayaan Mudharabah Dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (Psak No. 59)

- Terhadap Aspek Syariah Ilmu Fiqih Syafi'iyah". Jurnal Ekonomi dan Bisnis  
Vol. 2 No. 3, April 2007
- Handayani, Anita. 2015. Strategi Penanganan Pembiayaan Muḍ arabah di KSPPS  
Mitra Sejahtera Subah. Semarang: Universitas Negeri Islam Walisongo
- Rivai, Veithzal dan Arviyan Arifin. 2010. Islamic Banking. Jakarta: PT Bumi Aksara  
OJK. Buku Seri Standar Produk Perbankan Syariah 5.
- Bungis, Burhan. 2005. Metode Penelitian Kualitatif. Jakarta: Kencana Prenanda  
Media Group.
- Donni Junni Priansa. 2017. Perilaku Konsumen dalam Bisnis Kontemporer.  
Bandung: Alfabeta
- Dr. Kasmir. 2012. Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Jakarta: PT Raja Grafindo  
Persada.
- Dimas Ananda Rohman. 2015. Implementasi Akad Mudharabah Pada Baitul Maal  
Wa Tamwil (Studi Komporatif BMT PSU dan Kanindo). Jurnal Ilmiah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya. Vol. 2 No.2.
- Imam Gunawan. 2013. Metode Penelitian Kualitatif. Jakarta: Bumi Aksara.
- Pranata, Jayeng Probo. 2013. "Pengaruh Pembiayaan Mudharabah dan  
Musyarakah Terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah". Artikel Ilmiah.  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekomomi Perbanas Surabaya.
- Karim, Helmi. 1993. Fiqh Muamalah. Jakarta: PT Raja Gravindo Persada.
- Kotler, Philip; Armstrong, Gary. 1997. Dasar-dasar Pemasaran; Principle of  
Marketing 7 e, Alih Bahasa Sindoro, Alexander. Penyunting Bahasa
- Margono. 2010. Metodologi Penelitian Pendidikan. Jakarta: Rineka Cipta.
- Kotler, Philip; Hoon Ang, Swee; Meng Leong, Siew; Tiong Tan, Chin. 2000.

Kotler, Philip. 2000, Manajemen Pemasaran: Marketing 9e Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol, Jilid 1, Jakarta: PT. Prenhallindo.

Manajemen Pemasaran Perspektif Asia, Buku I. 2001. Diterjemahkan oleh Kotler, Philip.

Manajemen Pemasaran, Edisi Milenium 2. Jakarta: PT Prenhalindo Tjiptono, Fandy, Penerbit Andi: Yogyakarta

Kasmir. 2004. Manajemen Perbankan. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Kasmir. 2005. Pemasaran Bank. Jakarta: Prenada Media

Kasmir. 2005. Pemasaran Jasa. Jakarta: Graya Grafindo Persada

Kasmir. 2008. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Kotler, Philip. 1991. Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian. Jakarta: Erlangga

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2008. Manajemen Pemasaran, Jakarta: Erlangga

Kotler dan Armstrong. 2008. Prinsip-prinsip Pemasaran. Jilid 1 dan 2. Edisi 12. Jakarta: Erlangga.

Lexy J Melong. Metode Penelitian Kualitatif. 2006. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Mursid, M. 2003. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Bumi Aksara.

Mursid. 2015. Manajemen Pemasaran. Jakarta: PT Bumi Aksara

Metode\_Penelitian\_Kualitatif.pdf, ([www.academia.edu](http://www.academia.edu))

Muhammad Syafi'i Antonio. 2001. Islamic Banking Bank Syariah Dan Teori ke Praktikan. Jakarta: Gema Insani, hlm. 18.

Muhammad Syafi'i Antonio. 2001. Islamic Banking Bank Syariah Dan Teori ke Praktikan. Jakarta: Gema Insani, hlm. 25.

- Nisa, Ismiy Aulian. 2010. "Sistem Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah di BMT Sumber Usaha Tenganan Kab. Semarang", dalam Tugas Akhir Jurusan Perbankan Syariah STAIN Salatiga.
- Narbuko, C., & Achmadi, A. H. 2004. Metodologi Penelitian. Jakarta: PT Bumi Aksara
- Nugrahani, F., & Hum, M. 2004. Metode Penelitian Kualitatif. Solo: Cakra Books.
- Nabhan, F. 2008. Dasar-dasar Akuntansi Bank Syariah. Yogyakarta: Lumbung Ilmu.
- Permata, Russely Inti Dwi. 2014. "Pengaruh Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah Terhadap Tingkat Profitabilitas (Return on Equity) pada Bank Umum Syariah yang Terdaftar di Bank Indonesia". Jurnal Administrasi Bisnis. 12(1).
- Pradana, Yurista. 2014. "Analisis Pembiayaan Mudharabah dan Murabahah (Studi Kasus BRI Syariah Cabang Gubeng Surabaya)", Jurnal Akuntansi Unesa. 2(2).
- Quinn, Robert E., CS., 1990, Becoming A Master Manager, A Competency Framework, New York: John Wiley & Sons.
- Ridwan, Muhammad. 2004. Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT). Yogyakarta: UII Press.
- Ridwan, Muhammad, 2005, Kontruksi Bank Syari'ah Indonesia, Jakarta: Pustaka SM.
- Rahardjo, M. 2011. Metode pengumpulan data penelitian kualitatif.
- Rahmat, P.S. 2009. Penelitian Kualitatif. Equilibrium, 5 (9), 1-8.
- Stanton, William, 1996, Prinsip-prinsip Pemasaran, Jilid Kedua, Edisi Ketujuh, Erlangga: Jakarta.

- Setyosari, Punaji. 2010. Metode Penelitian Pendidikan Dan Pengembangan. Malang: Kencana Prenada Media Group
- Septiani, Atika. 2017. Pengaruh Pembiayaan Mudharabah, Pembiayaan Musyarakah, dan Murabahah Terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah Yang Terdaftar Di Bank Indonesia. Jurnal Ak – IBS 2017.
- Sutanto, H., & Umam, K. 2013. Manajemen Pemasaran Bank Syariah. Bandung: Pustaka Setia
- Stephanie, K. Marrus. 2002. Desain Penelitian Manajemen Strategik. Jakarta: Rajawali Press.
- Sudarsono, Heri. 2003. Bank dan Lembaga Keuangan Syariah (Deskripsi dan Ilustrasi). Yogyakarta: Ekonomi.
- Sudarsono Heri. 2003. Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi, Yogyakarta: Ekonisia Kampus Fakultas Ekonomi UII, Ed –2.
- Sugiyono. 2009. Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D). Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2010. Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta
- Sutrisno, Kristian. 2011. “Prosedur Pembiayaan Mudharabah di BMT Sumber Usaha Tenganan Kab. Semarang”, dalam Tugas Akhir Jurusan Perbankan Syariah STAIN Salatiga.
- Sukardi. 2003. Metodologi Penelitian Pendidikan. Jakarta: Bumi Aksara.
- Tjiptono. Fandy. 1995. Strategi Pemasaran. Yogyakarta: Andi.
- Tjiptono, Fandy. 1999. Strategi Pemasaran, Yogyakarta: ANDI.
- Tahir. 2011. Pengantar Metodologi Penelitian Pendidikan. Makassar: Universitas Muhammadiyah Makassar

Wahyu Astri Kurniasari, 2013. Analisis Penerapan Akuntansi Pembiayaan

Mudharabah dengan PSAK No.59 dan PSAK No.105 pada KJKS-BMT Bina

Ummat Sejahtera. Yogyakarta

[www.pelajaran.co.id](http://www.pelajaran.co.id) akses 16 Agustus 2017

[www.ukmindonesia.id](http://www.ukmindonesia.id) akses 29 Agustus 2018

[www.kompas.com](http://www.kompas.com) akses 29 Desember 2020

[www.trainingpemasaransurabaya.com](http://www.trainingpemasaransurabaya.com) akses 25 April 2017

### Hasil Wawancara

Wawancara Dengan Anas Yusuf, General Manager BMT Bahrul Maghfiroh Malang

Pada Tanggal 05 Januari 2021.

Wawancara Dengan Fahmi, Manager Pembiayaan BMT Bahrul Maghfiroh Malang

Pada Tanggal 02 Maret 2021.

Wawancara Dengan Fajrul, Founding dan Pemasaran BMT Bahrul Maghfiroh

Malang Pada Tanggal 02 Maret 2021.



UNIVERSITAS ISLAM  
**RADEN RAHMAT**