BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas yang dilakukan oleh peneliti dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Dalam upaya meningkatkan jun lah nasabah BMT UGT Sidogiri Capem Besuki melakukan berbagai kegiatan promosi dengan cara yang berbeda yaitu antara lain BMT UGT Sidogiri Capem Besuki melakukan promosi melalui media sosial yang dilakukan oleh setiap pegawai kantor. Promosi tersebut meliputi produk-produk yang ada, seperti mudharabah, musyarakah, dan lain sebagainya. Promosi disamping melaui melalui media sosial juga dengan pendekatan personal

Strategi BMT UCT Sidogiri Capem Besuki dalam menekan jumlah rentenir adalah dengan cara memberikan sosialisasi baik secara personal ataupun secara kolektif seperti kepasar, sekolah, atau pondok pesantren untuk menawarkan berbagai jenis simpanan dengan kebutuhan anggota.

Margin lain acalah dengan cara menawarkan margin yang rendah, yaitu nominal 2,5% untuk 2 juta keatas dan 3% untuk 2 juta kebawah, itupun tetap dengan memperhatikan kemampuan dari anggota. Sedangkan disamping itu margin keuntungan dari rentenir 20% - 50% perbulan. BMT UGT Sidogiri Capem Besuki juga memberikan pelayanan pemutihan (pelunasan otomatis) bagi anggota yang benar-

benar sudah tidak bisa lagi melunasi angsurannya dengan catatan keadaan ekonomi mereka benar-benar tidak memungkinkan.

Saran

Untuk BMT UGT Sidogiri Capem Besuki dalam meningkatkan jumlah nasabah diharapkan terus melakukan inovasi baru dalam mensosialisasikan produk-produk yang ada di matan Besuki saja melainkan ke kemungkinan calon karena Besuki osialisasi bersentuhan nemberikar rahan, pemakaman terkait sistem rentenir. syariah DBOLING PRC PRC