

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah penulis melakukan penelitian dan analisis tentang pembahasan diatas, maka penulis dapat menyimpulkan :

1. Pada BPRS Madina Mandiri Sejahtera strategi yang dilakukan guna mempertahankan keunggulan bersaing produk tabungan haji dan umroh, yaitu dengan mengembangkan khususnya pada produk umrohnya, dengan cara bekerja sama dengan jamaah pengajian serta ustadz-ustadz dan juga tentunya dengan travel agen umroh, agar dapat menjangkau masyarakat yang lebih luas lagi. Pada produk tabungan haji tetap diadakan untuk masyarakat guna meningkatkan pangsa pasar, namun untuk operasional tetap dengan ketentuan yang berlaku dari pemerintah dan tidak ada strategi khusus.
2. Pada BMT BIF strategi yang digunakan dalam mempertahankan keunggulan bersaing produk tabungan haji dan umrohnya, pada tabungan hajinya yang bekerjasama dengan Bank Mandiri Syariah yang memberikan harga hanya dengan Rp. 5 Juta-an nasabah sudah bisa mendapatkan porsi haji, kemudian terkhusus pada produk umrohnya, yaitu dengan cara memberikan hadiah pada anggotanya yang memiliki tabungan umroh. Hadiah yang diberikan yaitu berupa *voucher* umroh, tentu hal ini dapat menarik minat nasabah.

B. Saran

Berdasarkan data dan informasi yang diterima oleh penulis, maka penulis hendak memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Pemerintah sebaiknya juga memperhatikan Lembaga Keuangan Syariah seperti BMT dan BPRS yang terus berupaya untuk memajukan perekonomian syariah, agar dapat mempermudah juga masyarakatnya dalam menggunakan produk-produk yang diberikan oleh BMT dan BPRS.
2. Bagi Lembaga Keuangan Syariah lebih inovatif dan kreatif lagi pada produknya agar masyarakat lebih tertarik dan Lembaga Keuangan syariah dapat lebih berkembang, karena persaingan perekonomian semakin pesat.