**BAB V**

**PENUTUP**

1. **Kesimpulan**

Dari serangkaian pembahasan diatas, penulis akan mengemukakan beberapa kesimpulan dari pembahasan skripsi ini, sekaligus saran-saran yang ditujukan kepada pihak-pihak yang terkait dengan topik pembahasan. Adapun kesimpulan yang dimaksud dalam kaitannya dengan analisis strategi BMT UGT Nusantara Capem Kediri dalam memasarkan produk *mudharabah* terhadap pedagang di pasar pahing.

1. Strategi KSPS BMT UGT Nusantara capem Kediri dalam memasarkan produk pembiayaan *Mudharabah* kepada pedagang pasar pahing kota Kediri berjalan seiring dengan produk lainnya dengan menggunakan strategi produk, harga, promosi dan SDM.
2. Hasil dari strategi KSPS BMT UGT Nusantara capem Kediri dalam memasarkan produk pembiayaan *Mudharabah* kepada pedagang pasar pahing kota Kediri menunjukkan hal yang baik dengan adanya nasabah yang bertransaksi dengan produk tersebut. Namun hal tersebut harus ditingkatkan, khususnya dengan targeting dan segmentasi yang perlu dikembangkan.
3. **Saran-saran**

Setelah mengadakan penelitian di BMT UGT Nusantara Capem Kediri terkait strategi pemasaran produk *mudharabah*, maka penulis ingin menyumbangkan buah pikiran atau saran-saran yang sekiranya bermanfaat. Saran-saran tersebut sebagai berikut:

1. Bagi BMT UGT Nusantara Capem Kediri

Sebagai lembaga keuangan syariah yang profesional hendaknya lebih memaksimalkan potensi pasar yang ada dengan lebih mengembangkan strategi pemasaran produk-produknya, khususnya produk *mudharabah*.

1. Bagi Mahasiswa

Sebagai akademisi seharusnya mahasiswa mampu belajar dengan baik untuk kemudian turut andil dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat terutama terkait dengan ekonomi syariah.

Dengan mengucapkan Alhamdulillahirobbil’alamin dan segenap perasaan syukur kepada Allah SWT, atas segala rahmat, karunia dan hidayah serta inayahNya yang telah dilimpahkan kepada penulis selama menjalankan tugas ini. Tidak lupa penulis sampaikan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu skripsi ini hingga selesai.