

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang telah dilakukan terhadap *business model canvas* di BMT Al-Karomah Martapura menunjukkan bahwa hasil penelitian yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. *Customer Segments* BMT Al-Karomah Martapura adalah UMKM dan karyawan/pegawai.
2. *Value Proposition* BMT Al-Karomah Martapura adalah produk yang beragam, kemudahan persyaratan yang diberikan, dan pelayanan yang cepat.
3. *Channels* BMT Al-Karomah Martapura adalah bisa berbentuk media sosial, surat kabar, dan media elektronik.
4. *Customer Relationships* BMT Al-Karomah Martapura ialah melakukan pembinaan, pengawasan dan menanyakan bagaimana permasalahannya.
5. *Revenue Streams* BMT Al-Karomah Martapura adalah dari masyarakat yang melakukan pengajuan pembiayaan.
6. *Key Resources* BMT Al-Karomah Martapura adalah terdiri dari SDM, fasilitas dan teknologi.
7. *Key Activities* BMT Al-Karomah Martapura adalah melakukan pelayanan, aktivitas pemasaran, dan menerima nasabah.

8. *Key Partnerships* BMT Al-Karomah Martapura adalah lembaga perguruan tinggi, lembaga pendidikan, lembaga perbankan, pedagang-pedagang mikro dan pemerintah daerah.
9. *Cost Structure* BMT Al-Karomah Martapura adalah terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap terdiri dari gaji karyawan, dan pajak. Sedangkan biaya variabel terdiri dari pembayaran air, listrik, telepon, fee pemotongan gaji, biaya cetak brosur, formulir dan buku tabungan.

B. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan yang telah diuraikan diatas, maka penulis akan memberikan beberapa saran didalam penelitian ini, yakni sebagai berikut:

1. Bagi BMT Al-Karomah Martapura

Saran untuk kedepannya ialah pertahankan dan tingkatkan pelayanan yang cepat dan hendaknya gigih dalam melakukan pemasaran terhadap beragam produk yang ditawarkan serta memberikan penjelasan lebih mendalam terhadap produk tersebut. Semoga dalam menjalankan bisnis BMT Al-Karomah Martapura bisa bekerja sekaligus beribadah mengabdikan diri untuk membantu sesama umat sesuai dengan legalitas lembaga keuangan syariah yang berprinsip tolong-menolong dengan penerapan sistem bagi hasil yang menguntungkan kedua belah pihak.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi penelitian selanjutnya, diharapkan agar dapat memperluas dan mengembangkan cakupan tentang pendekatan *business model canvas*

secara lebih detail dalam setiap elemen yang ada di *business model canvas*, baik pada lembaga keuangan syariah lainnya maupun pada lembaga perbankan.