

## **BAB 3**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **3.1 Kesimpulan**

Untuk menjadi penggerak perekonomian warga UINSA berbasis syariah, BMS telah melakukan beberapa hal melalui produk-produk yang dimilikinya, produk produk tersebut telah dijalankan lebih dari 5 tahun, dan terbukti sangat diminati warga UINSA, dengan berkembangnya BMS hingga saat ini yang memiliki asset yang sangat besar. Produk tersebut diantara lain :

- a) Produk Funding
- b) Produk Financing
- c) UPI Zawa

Melalui produk-produk diatas, BMS dijadikan oleh warga UINSA sebagai lembaga untuk mengembangkan perekonomian di kampus UINSA dengan cara-cara sebagai berikut

- a) BMS sebagai sarana Investasi bagi warga UINSA
- b) BMS sebagai alternative Pembiayaan yang mudah dan terjangkau
- c) BMS sebagai lembaga amal penyalur Infaq , Zakat, dan Wakaf

#### **3.2 Saran**

Sebagai lembaga keuangan tentu memiliki kekurangan dan kelebihan tentu BMS memerlukan saran-saran untuk pengembangan produk , marketing maupun kelembagaannya. Saran-saran diperlukan untuk membuat BMS semakin menjadi lebih baik dari waktu ke waktu seiring dengan perkembangan zaman yang semakin maju dan dinamis serta munculnya lembaga keuangan baru sebagai pesaing mampu dihadapi dan disikapi dengan bijak. Saran yang dapat penulis sampaikan untuk pengembangan BMS adalah setelah melakukan praktek kerja lapangan selama 3 minggu akan dirangkum dalam point-point sebagai berikut :

- a) Untuk lebih mengenalkan Bank Mini Syariah serta produk-produknya BMS perlu masuk dalam kegiatan OSCAAR (Ospek UINSA) dengan memberi edukasi pada salah satu sesi.
- b) Memaksimalkan produk funding melalui kebijakan penerimaan mahasiswa baru dengan cara mewajibkan mahasiswa baru membuka rekening Tabungan Wadiah di BMS, yang bisa juga dilakukan dengan cara menyertakan biaya tambahan pada uang masuk atau biaya ospek yang didalamnya memuat kebijakan termasuk pembukaan rekening di BMS.
- c) Memiliki agen marketing di tiap fakultas, bisa seorang dosen maupun mahasiswa diberi komisi ataupun sukarelawan yang selalu menceritakan keunggulan BMS ke warga UINSA dilingkup fakultas masing-masing.
- d) Membuat ATM per fakultas jika nasabah semakin banyak.
- e) Membantu mengembangkan jiwa kewirausahaan mahasiswa dengan memunculkan produk Pembiayaan Mudharabah (asas bagi hasil) dan mempermudah prosesnya.
- f) Memberikan sponsor kepada unit kegiatan mahasiswa sehingga BMS semakin dekat dihati mahasiswa
- g) Menyegerakan membentuk badan hukum bisa berupa Koperasi atau lainnya agar BMS bisa semakin berkembang.
- h) Menjadwalkan kunjungan rutin tiap prodi di seluruh kampus UINSA ke BMS untuk belajar dan mengenal secara langsung produk BMS sebagai ganti salah satu perkuliahan perkuliahan