

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dikemukakan pada bab sebelumnya yaitu terkait strategi pemasaran dalam membangun kepercayaan anggota terhadap produk tabungan umum syariah, baik di BMT UGT Sidogiri Cabang Lodoyo maupun di Koperasi Syariah Podojoyo Srengat maka dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Penerapan strategi pemasaran dalam membangun kepercayaan anggota terhadap produk tabungan umum syariah di BMT UGT Sidogiri Cabang Lodoyo dilakukan dengan menggunakan tiga macam strategi pemasaran, yaitu: a) strategi penetrasi pasar, b) strategi pengembangan produk, dan c) strategi pengembangan pasar. Adapun untuk Koperasi Syariah Podojoyo Srengat hanya menggunakan satu macam strategi pemasaran, yaitu strategi pengembangan produk saja.
2. Kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan strategi pemasaran untuk membangun kepercayaan anggota terhadap produk tabungan umum syariah di BMT UGT Sidogiri Cabang Lodoyo adalah: a) kendala internal meliputi: 1) kesulitan dalam penempatan posisi karyawan ketika dilakukan rotasi pekerjaan, dan 2) minimnya sumber pendanaan. b) kendala eksternal meliputi: 1) persaingan dari lembaga keuangan lain, 2)

adanya isu negatif mengenai perkoperasian. Adapun untuk Koperasi Syariah Podojoyo Srengat adalah a) kendala internal meliputi: 1) kurangnya SDM, 2) minimnya sumber pendanaan, 3) minimnya inovasi produk. b) kendala eksternal meliputi: 1) persaingan dari lembaga keuangan lain, 2) minimnya anggota mengetahui produk tabungan lainnya.

3. Solusi yang dilakukan BMT UGT Sidogiri Cabang Lodoyo adalah: a) solusi internal meliputi: 1) membuat program pengembangan SDM sebelum dilakukan rotasi pekerjaan, 2) peminjaman modal ke kantor cabang BMT UGT Sidogiri yang lain. b) solusi eksternal meliputi: 1) memunculkan produk baru untuk mengimbangi lembaga keuangan lainnya, 2) memberi pemahaman yang benar kepada anggota. Sedangkan untuk Koperasi Syariah Podojoyo Srengat adalah: a) solusi internal meliputi: 1) menambah tenaga kerja baru, 2) bekerjasama dengan PINBUB Tulungagung, 3) perencanaan adanya produk baru. b) solusi eksternal meliputi: 1) pendekatan dengan anggota, 2) pengenalan produk kepada anggota dan meningkatkan pengetahuan SDM terkait produk koperasi.

B. Saran

Dengan hasil kesimpulan dalam penelitian ini, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Lembaga (BMT UGT Sidogiri Cabang Lodoyo dan Koperasi Syariah Podojoyo Srengat)

Bagi pimpinan dan segenap pegawai BMT UGT Sidogiri Cabang Lodoyo dan Koperasi Syariah Podojoyo Srengat hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi kedua pihak lembaga tersebut untuk membuat strategi pemasaran yang lebih baik lagi khususnya untuk mengembangkan produk tabungan umum syariahnya kepada anggota agar para anggota merasa nyaman dan menjadi lebih loyal untuk tetap menjadi anggota di BMT UGT Sidogiri Cabang Lodoyo dan Koperasi Syariah Podojoyo Srengat. Selain itu fasilitas yang diberikan serta SDM-nya perlu ditingkatkan untuk Koperasi Syariah Podojoyo Srengat.

2. Bagi Masyarakat

Dengan mempertimbangkan banyak hal masyarakat diharapkan lebih pandai dan bijak dalam memilih lembaga keuangan agar tidak terjadi ketidaktahuan berita terutama terkait kolapsnya lembaga keuangan.

3. Bagi Akademik

Penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi dan dokumentasi bagi pihak kampus sebagai bahan acuan penelitian yang akan datang selain jurnal dan buku yang sudah ada ditujukan untuk penelitian selanjutnya kepada mahasiswa IAIN Tulungagung. Selain itu pihak kampus diharapkan selalu meningkatkan kualitas karya hasil penelitian bagi semua mahasiswanya.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini masih banyak kekurangan dan keterbatasan penelitian, sehingga perlu adanya penelitian-penelitian yang lebih lanjut dan lebih

mendalam terkait permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini. Diharapkan bagi peneliti selanjutnya agar menggunakan variabel-variabel yang lebih banyak lagi yang digunakan untuk mengetahui jenis strategi pemasaran apa saja yang dapat digunakan untuk mengembangkan jumlah anggota produk tabungan umum syariah terutama di BMT UGT Sidogiri Cabang Lodoyo dan Koperasi Syariah Podojoyo Srengat. Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan rujukan untuk peneliti selanjutnya dan mengembangkan penelitian berikutnya dalam bentuk penelitian kuantitatif.