

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan uraian dari paparan hasil penelitian yang telah peneliti sampaikan mengenai “Peran Account Officer Funding Dalam Mengembangkan Produk Simpanan Mudharabah Pada Koperasi Syariah Al Mawaddah dan Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah” maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut.

1. Peran account officer funding dalam mengembangkan produk simpanan mudharabah pada Koperasi Syariah Al Mawaddah dan Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah. Mengelola account dengan menggunakan strategi promosi atau *personal selling* yang digunakan guna mendapatkan respon yang baik dari anggota yang lama. Memberikan informasi mengenai produk yang dimiliki oleh pihak koperasi kepada masyarakat secara luas yang dilakukan oleh account officer maupun dilakukan oleh anggota lama kepada anggota baru sehingga bisa menarik anggota baru untuk menggunakan jasa dari pihak koperasi. Selain itu, juga menggunakan sistem jemput bola dengan mendatangi rumah atau tempat usaha dari anggota baru untuk mengelola account.

Mengelola simpanan yang dilakukan oleh pihak koperasi adalah melakukan *public relations* atau lebih sering memperkenalkan produk simpanan kepada masyarakat secara luas ketika terdapat suatu acara.

Melakukan sebar brosur atau pamflet di beberapa titik daerah sehingga lebih dikenal luas oleh masyarakat. Tidak terkecuali dengan menggunakan strategi *personal selling* yang menawarkan produk secara langsung kepada orang untuk memudahkan dalam bertransaksi dan menyampaikan produk.

Mengelola *profitability* yang dilakukan oleh account officer funding adalah dengan meningkatkan keuntungan yang bisa diperoleh koperasi yang berasal dari produk simpanan adalah dengan memberikan pelayanan prima sehingga banyak orang yang percaya dengan kemudahan transaksi di koperasi sehingga memilih untuk menyimpan dananya di koperasi, meskipun terdapat produk yang memiliki keuntungan besar seperti pembiayaan.

2. Kendala yang terjadi selama proses pengembangan produk simpanan mudharabah, faktor internal dan eksternal. Faktor internal yang berasal dari jumlah karyawan yang sedikit sehingga proses pengembangannya kurang luas, sedangkan faktor eksternal berasal dari luar yaitu persaingan bisnis, kondisi lapangan anggota, proses promosi yang kurang menarik dan luas serta pemahaman mengenai produk koperasi yang kurang jelas. Solusi yang mendukung untuk mengembangkan produk simpanan mudharabah seperti memperluas pemasaran dengan mencari lini terbaru sehingga bisa menyebar dan dikenal lebih luas. Serta melakukan sistem jemput bola yang menjadi andalan di tengah persaingan bisnis yang semakin banyak dan ketat,

hal itu sangat perlu sebab memberikan pelayanan terbaik dengan mendatangi langsung anggota untuk menyimpan dan melakukan transaksi lainnya.

B. SARAN

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana peran account officer funding dalam mengembangkan produk simpanan mudharabah pada Koperasi Syariah Al Mawaddah dan Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah. Berdasarkan pada kesimpulan di atas, maka dapat diambil beberapa saran yang dapat disampaikan peneliti sebagai berikut.

1. Bagi akademis IAIN Tulungagung

Dengan adanya penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat dan bisa dijadikan bahan referensi atau rujukan yang membahas mengenai peran account officer funding dalam mengembangkan produk simpanan mudharabah, yang terkhusus untuk pengembangan jurusan Perbankan Syariah dan tambahan studi pustaka di Perpustakaan IAIN Tulungagung

2. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi atau tolak ukur, apabila ingin memperdalam mengenai peran account officer dan strategi marketing yang efektif dilakukan dalam mengembangkan produk simpanan mudharabah sebaiknya mengetahui

letak geografis dan perekonomian setempat sebab hal itu sangat berpengaruh terhadap minat masyarakat untuk menabung.