

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan paparan hasil penelitian yang peneliti telah paparkan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagaimana berikut ini:

1. Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Loyalitas Anggota KSPPS Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung dan BMT Muamalah Tulungagung

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti di kedua lembaga tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwasanya strategi pemasaran untuk meningkatkan loyalitas anggota di kedua lembaga tersebut antara lain: a) *direct selling* yaitu strategi penjualan secara langsung kepada anggota, dengan cara menawarkannya apakah anggota tersebut sedang membutuhkan atau menginginkan sebuah barang, b) *eksperiential marketing* yaitu strategi pemasaran berdasarkan pengalaman anggota yang sudah pernah melakukan pembiayaan di kedua lembaga tersebut, c) iklan di media, yaitu strategi pemasaran menggunakan media cetak (koran), media elektronik (radio) dan media sosial (facebook dan whatsapp) untuk mempublikasikan barang-barang kedua lembaga tersebut

Dari ketiga strategi tersebut tidak hanya fokus dalam produk saja, tetapi juga terhadap loyalitas anggota. Ketika anggota merasa puas terhadap

produk, maka anggota tersebut pun akan menjadi loyal terhadap produk tersebut

2. Kualitas Pelayanan untuk Meningkatkan Loyalitas Anggota KSPPS Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung dan BMT Muamalah Tulungagung

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti di kedua lembaga tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwasanya kualitas pelayanan untuk meningkatkan loyalitas anggota melalui beberapa hal antara lain: a) harus adanya kualitas pelayanan yang baik dalam suatu perusahaan, agar menciptakan kepuasan bagi para konsumennya. b) jika konsumen merasa benar-benar puas atas produk atau jasa yang diterimanya, maka akan membeli ulang serta memberi rekomendasi kepada orang lain untuk membeli ditempat yang sama.

Dari kedua hal tersebut bisa menunjukkan bahwa perusahaan harus mulai memikirkan pentingnya pelayanan pelanggan secara lebih matang melalui kualitas pelayanan, karena kini semakin disadari bahwa pelayanan (kepuasan pelanggan) termasuk aspek vital dalam rangka bertahan dalam bisnis dan memenangkan persaingan.

B. Saran

1. Bagi Lembaga Keuangan Syariah

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan pada KSPPS Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung maupun BMT Muamalah Tulungagung.

Hubungan baik antara anggota dan pihak lembaga hendaknya dipertahankan dan semoga dalam perjalanannya KSPPS Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung dan BMT Muamalah Tulungagung bisa bekerja sekaligus mengabdikan diri membantu sesama sesuai dengan syariah islamiah. Dalam pemasaran produk dapat menambah jumlah tenaga kerja agar lebih maksimal dalam kegiatan pemasaran.

2. Bagi Akademik

Semoga penelitian ini bermanfaat dan dapat dijadikan sebagai bahan referensi dan dokumentasi bahan acuan penelitian yang akan datang selain jurnal dan buku yang sudah ada.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Kepada peneliti selanjutnya diharapkan dapat melakukan kajian lebih mendalam dengan metodologi yang lebih komprehensif, agar dapat memberikan dampak positif yang lebih luas.