

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi kualitas pelayanan di Kopsyah Baitul Maal Wat Tamwil Sahara dan Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung.

Antara Kopsyah BMT Sahara dan Kopsyah BMT Istiqomah hampir memiliki strategi yang sama dalam meningkatkan kualitas produknya yakni dengan meningkatkan ketersediaan fasilitas sarana prasarana, menyediakan produk syariah sesuai kebutuhan anggota serta memberikan ketersediaan sumber daya manusia yang memadai. Namun demikian terdapat perbedaan strategi kualitas pelayanan yakni pada Kopsyah BMT Istiqomah lebih menonjolkan aspek kerohanian untuk menghadapi pesaing.

2. Strategi kualitas pelayanan dalam menghadapi persaingan bisnis di Kopsyah Baitul Maal Wat Tamwil Sahara dan Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung.

Menghadapi persaingan bisnis lembaga keuangan syariah BMT Sahara dan BMT Istiqomah menggunakan analisis SWOT untuk menetralkan ancaman, melemahkan atau menghindari ancaman serta mengeksploitasi peluang yang dimiliki.

3. Kendala kualitas pelayanan dalam menghadapi persaingan bisnis di Kopsyah Baitul Maal Wat Tamwil Sahara dan Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung:

Kendala dalam suatu penerapan strategi Kopsyah BMT Sahara dan BMT Istiqomah dapat terjadi karena kondisi lingkungan dan masyarakat yang pada saat itu terjadi. Keberadaan sumber daya manusia, keberadaan teknologi mutakhir, serta wabah bencana alam tidak terduga seperti covid 19 menjadi masalah pokok penerapan strategi tidak berlangsung maksimal.

4. Solusi untuk menghadapi kualitas pelayanan dalam menghadapi persaingan bisnis di Kopsyah Baitul Maal Wat Tamwil Sahara dan Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung:

Solusi Kopsyah BMT Sahara dan BMT Istiqomah dalam menghadapi kendala kurang lebih sama, yakni dengan meningkatkan dan mengembangkan Sumber Daya Manusia yang ada, meningkatkan efisiensi dan efektivitas BMT serta melakukan evaluasi.

B. Saran

Berdasarkan penelitaian yang dilakukan oleh peneliti terhadap strategi kualitas pelayanan dalam menghadapi persaingan bisnis di Kopsyah Baitul Maal Wat Tamwil Sahara dan Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung. maka,terdapat beberapa hal yang menjadi saran-saran antara lain:

1. Bagi Kopsyah Baitul Maal Wat Tamwil Sahara dan Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung

Diharapkan untuk lebih meningkatkan kualitas dan inovasi produk yang dimiliki serta lebih memperhatikan perkembangan sistem informasi dan teknologi yang dimiliki.

2. Bagi Anggota Kopsyah Baitul Maal Wat Tamwil Sahara dan Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung

Diharapkan untuk lebih selektif dalam memilih produk perbankan syariah serta untuk lebih memahami bentuk perjanjian akad yang telah dijelaskan oleh pihak BMT agar tidak terjadi kesalah pahaman dikemudian hari.

3. Peneliti Selanjutnya

Diharapkan mampu menjadikan penelitian ini sebagai referensi tambahan dan bisa mengembangkan lagi penelitian yang sudah ada dalam tema yang sama dengan variabel berbeda.