

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat menabung simpanan masyarakat syariah pada Baitul Maal Wa Tamwil Istiqomah Tulungagung, maka dapat disimpulkan bahwa:

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat menabung simpanan masyarakat syariah di Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung adalah meliputi faktor lokasi yaitu tata letak Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung yang strategis sehingga mudah dijangkau oleh nasabah, faktor pelayanan prima atau pelayanan yang baik yang diberikan Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung kepada para nasabahnya, faktor bagi hasil yang dimana untuk setiap bulannya nasabah akan mendapatkan bagi hasil dari Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung, dan faktor yang terakhir adalah faktor kualitas produk dimana kualitas produk yang dimiliki oleh Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung sudah sesuai dengan syariat Islam.

Strategi yang digunakan dalam peningkatan minat menabung di Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung adalah menggunakan strategi bauran pemasaran yang dimana dalam strategi bauran pemasaran ini menggunakan prinsip 4P yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*). Dimana untuk *product* tabungan di Baitul Maal

Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung adalah simpanan masyarakat syariah (SIMASYA) dan simpanan pendidikan istiqomah (SIMPATI), sedangkan *price* atau harga disini maksudnya adalah bagi hasil yang diberikan kepada nasabah sesuai porsi kesepakatan kedua belah pihak, untuk *place* atau tempatnya sudah strategis namun hanya saja lahan parkirnya yang masih dibidang sempit, berikutnya yang terakhir adalah *promotion*, walaupun di Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung untuk promosinya masih dari mulut kemulut, dan belum melalui media cetak seperti penyebaran brosur misalnya

Kendala-kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan strategi peningkatan minat menabung di Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung adalah belum tumbuhnya ketertarikan nasabah pada produk tabungan dan adanya nasabah yang menutup tabungannya secara tiba-tiba ataupun memang karena sebab-sebab tertentu yang mungkin tidak bisa dijangkau oleh pihak BMT, yang hal itu dapat menurunkan pendapatan Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung itu sendiri.

## **B. Saran**

Berdasarkan dari hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan, maka peneliti menyampaikan saran-saran yang sekiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak terkait dalam penelitian ini. Adapun saran-saran yang peneliti sampaikan adalah sebagai berikut:

### 1. Bagi Lembaga

BMT Istiqomah Tulungagung bisa lebih meningkatkan kegiatan promosi untuk meningkatkan minat menabung yang tidak hanya dilakukan melalui komunikasi mulut kemulut, misalnya saja melalui media cetak seperti penyebaran brosur. Dan juga untuk lahan parkirnya bisa lebih diperluas lagi atau jika memang belum ada lahan parkir yang pas, mungkin bisa diambil solusi yang tepat, agar nasabah ketika transaksi tidak memarkirkan kendaraannya dibahu jalan yang sekiranya dapat mengganggu pengguna jalan yang lain, terlebih untuk nasabah yang membawa kendaraan roda 4.

### 2. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi dan dokumentasi bagi pihak kampus sebagai tambahan perbendaharaan kepustakaan di IAIN Tulungagung.

### 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi para peneliti selanjutnya yang akan meneliti penelitian yang sama diharapkan agar hasil penelitian ini dapat menjadi salah satu referensi yang dapat menjadi perbandingan untuk melakukan penelitian selanjutnya.