

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya mengenai “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Strategi Pemasaran Terhadap Kepuasan Anggota Simpanan Mudharabah Koperasi Syari’ah Al-Mawaddah Samir Ngunut”, maka dapat diberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Kualitas pelayanan yang diberikan karyawan koperasi sayari’ah Al-Mawaddah kepada anggota berpengaruh positif dan signifikan. Hal ini sesuai dengan teori bahwa kualitas pelayanan menjadi tolak ukur keberhasilan pelayanan yang ditentukan oleh tingkat kepuasan penerima layanan. Hal ini sesuai dengan teori bahwa kualitas pelayanan menjadi tolak ukur keberhasilan pelayanan yang ditentukan oleh tingkat kepuasan penerima layanan. Sedangkan tingkat kepuasan penerima layanan ini akan dapat diperoleh apabila seorang penerima layanan tersebut mendapatkan jenis pelayanan sesuai dengan yang mereka harapkan dan butuhkan. Dengan demikian maka kebutuhan penerima layanan harus sebisa mungkin dipenuhi agar diperoleh kepuasan.
1. Strategi pemasaran yang diterapkan pada koperasi syari’ah Al-Mawaddah menunjukkan hasil yang berpengaruh positif dan signifikan. Dengan adanya strategi pemasaran maka kegiatan yang akan dilakukan lebih tertata dan terstruktur dengan baik sehingga strategi pemasaran dilaksanakan akan sangat efektif. Dengan demikian, maka hasil yang diperoleh adalah H_a teruji dan H_0 tidak teruji. Hal tersebut juga terjadi pada penelitian yang dilakukan oleh Oldy

Ardhana bahwa pengaruh strategi pemasaran berpengaruh positif pada kepuasan anggota dengan indikator 4P. Pada penelitian di Koperasi syariah Al-Mawaddah Samir Ngunut strategi pemasaran dengan indikator 9P dengan hasil H_a teruji atau berpengaruh positif pada kepuasan anggota koperasi.

2. Hasil penelitian pada Koperasi Syari'ah Al-Mawaddah pada uji f menunjukkan bahwa nilai f hitung lebih besar dari f tabel. Sehingga dapat disimpulkan bahwa f hitung lebih besar dari f tabel. Hal ini membuktikan bahwa kualitas pelayanan dan strategi pemasaran berpengaruh positif pada kepuasan anggota.

B. Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian dan kesimpulan diatas, maka peneliti mencoba memberikan beberapa saran yang mungkin bermanfaat yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Ketua Jurusan Perbankan Syari'ah

Mengadakan seminar serta pelatihan singkat kepada mahasiswa mengenai cara melayani anggota yang baik serta pentingnya kepuasan anggota. Kepuasan anggota merupakan hal yang sangat penting bagi kemajuan suatu koperasi itu sendiri.

2. Bagi Karyawan Koperasi Syari'ah Al-Mawaddah

- a. Melakukan sosialisasi pada masyarakat yang sebagian besar merupakan petani, apabila membutuhkan modal untuk pertanian dapat bekerja sama dengan koperasi syari'ah karena tidak akan memberatkan petani dalam membayar angsuran.

- b. Keberadaan koperasi syari'ah diharapkan dapat menumbuhkan lapangan kerja dengan cara memperbanyak simpanan *mudharabah*. Bagi hasil simpanan *mudharabah* tersebut sebagian persen akan masuk pada pembiayaan *qordhul hasan* sehingga masyarakat yang tidak memiliki modal / tidak memiliki pekerjaan mampu menciptakan lapangan pekerjaan dengan cara membuka usaha sendiri melalui pembiayaan *qordhul hasan*.
 - c. Membentuk koperasi yang kuat dengan memahami ajaran agama islam dengan cara mengadakan pengajian rutin di masjid terdekat untuk menjadi pedoman pengurus maupun anggota koperasi agar tidak melakukan hal-hal yang dilarang oleh agama islam yaitu riba.
3. Bagi Penelitian Selanjutnya
- a. Peneliti dapat memperluas lagi variabel-variabel yang mempengaruhi kepuasan anggota dengan lebih banyak dan variatif
 - b. Penelitian selanjutnya dapat dikembangkan lagi sesuai dengan situasi dan perkembangan teknologi, budaya, dan ekonomi.