BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan paparan hasil penelitian yang peneliti sajikan pada hasil sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan strategi pengembangan produk simpanan guna meningkatkan daya saing yang dilakukan BMT UGT Sidogiri dilakukan dengan memodifikasi produk yang telah ada sebelumnya yang didasarkan pada kebutuhan dan permintaan nasabah yang selanjutnya dikembangkan menjadi produk baru yang lebih menarik dan berkualitas. Dalam menerapkan strategi pengembangan produk simpanan BMT UGT Sidogiri melakukan tahap-tahap penting yakni antara lain tahap pengumpulan gagasan, penyaringan gagasan, pengujian dan pengembangan konsep, pengembangan strategi pemasaran, analisis usaha, pengembangan produk, pengujian pasar, serta yang terahir tahap komersialisasi.
2. Kendala yang dihadapi BMT UGT Sidogiri dalam menerapkan strategi pengembangan produk simpanan antara lain kurangnya kesadaran masyarakat akan bagaimana transaksi-transaksi yang diperbolehkan dalam islam (transaksi yang halal), banyaknya masyarakat yang belum menyadari kehadiran BMT sebagai lembaga keuangan yang bebas dari bunga atau riba karena mereka berfikir yang terpenting kebutuhan mereka segera terpenuhi sehingga mereka mengesampingkan hal lain seperti

kehalalan transaksinya, banyaknya masyarakat yang lebih cenderung menggunakan jasa tabungan di bank-bank umum, sulitnya merubah mindset masyarakat yang terlanjur terpaku dengan sistim bunga, dan banyaknya masyarakat yang terjebak kedalam jeratan rentenir.

3. Upaya yang dilakukan BMT UGT Sidogiri dalam mengatasi kendala dalam menerapkan strategi pengembangan produk simpanan yakni memberikan edukasi kepada masyarakat tentang cara-cara bermuamalah yang sesuai dengan syariah islam, menjelaskan alur dana yang dihimpun masyarakat yang diolah dengan sistim yang sesuai syariah, memberikan informasi terkait keuntungan-keuntungan yang didapatkan jika bergabung dengan BMT UGT Sidogiri, memberikan pengertian-pengertian kepada nasabah tantang BMT yang bebas dari bunga sehingga memberikan keberkahan hidup, pada saat melakukan sosialisasi atau memberikan edukasi harus dikemas dengan menarik dalam penyampaianya (seperti menjelaskan keuntunganya serta menyebutkan fasilitas-fasilitas yang ada di dalam produk dan jasa yang diberikan oleh BMT), dan yang terpenting Tidak boleh patah semangat dalam mengamalkan dan menyebarkan ajaran-ajaran islam terutama dalam hal bermuamalah.

B. Saran

1. Bagi BMT UGT Sidogiri diharapkan hasil dari penelitian ini sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi BMT untuk mengambil langkah dalam perencanaan strategi selanjutnya guna meningkatkan daya saing.

2. Bagi IAIN Tulungagung diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai sumbangan perbendaharaan kepustakaan di IAIN Tulungagung.
3. Bagi peneliti selanjutnya hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi untuk penelitian lanjutan dengan tema yang sama, tetapi dengan model dan teknis analisa yang lain. Sehingga dapat dilakukan proses verifikasi demi kemajuan ilmu pengetahuan.