

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan analisis hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan pada KSPPS BMT PETA Tulungagung mengenai prosedur dan strategi pemasaran Simpanan Haji serta kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk Simpanan Haji, maka dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Prosedur Pembukaan Rekening Simpanan Haji di KSPPS BMT PETA Tulungagung, yaitu sebagai berikut: Calon anggota datang ke kantor KSPPS BMT PETA Tulungagung, menemui *Customer Service* untuk menanyakan produk Simpanan Haji, menyerahkan fotokopi kartu identitas (KTP/Kartu Keluarga) sebanyak 1 lembar, *Customer Service* mengisi formulir pembukaan rekening sesuai identitas anggota, *Customer Service* memproses pembukaan rekening dan menerbitkan buku tabungan, setelah mendapatkan buku tabungan anggota melakukan setoran awal ke *Teller* sebesar Rp. 200.000,-, dan *Teller* membukukan setoran awal calon jamaah sebesar yang disetorkan, *Teller* memvalidasi buku tabungan beserta slip setoran dan memberikan buku tabungan serta bukti pembayaran kepada anggota.
2. Strategi Pemasaran Produk Simpanan Haji di KSPPS BMT PETA Tulungagung menggunakan 4P, yaitu: *Product* (Produk) KSPPS BMT PETA Tulungagung menawarkan suatu produk berdasarkan prinsip syariah serta nama-nama produk Simpanan Haji dibuat sedikit

menyinggung seperti nama tasawuf, *Price* (Harga) saldo awal Simpanan Haji, pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung menetapkan harga sebesar Rp. 200.000,-, *Promotion* (Promosi) pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung hanya menggunakan brosur dan sosialisasi kepada jemaah, *Place* (Tempat) KSPPS BMT PETA Tulungagung memilih tempat di pusat Kota Tulungagung.

3. Kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk Simpanan Haji di KSPPS BMT PETA Tulungagung, yaitu:
 - a. Kendala Internal: tidak ada target untuk produk Simpanan Haji, perencanaan strategi yang tidak baik, promosi yang kurang optimal.
 - b. Kendala Eksternal: kurangnya minat masyarakat terhadap produk Simpanan Haji, banyaknya lembaga yang menjual produk sejenis, kurang informasi dari pasar.
4. Solusi untuk kendala internal dan eksternal adalah:
 - a. Solusi kendala internal: harus ada target untuk Simpanan Haji seperti yang dilakukan oleh Koperasi Syariah yang lain. Selain itu promosi yang dilakukan harus lebih mengutamakan Simpanan Haji serta menambah media promosi.
 - b. Solusi kendala eksternal: solusi yang digunakan adalah menawarkan kepada setiap nasabah tentang produk Simpanan Haji serta mengikuti info-info produk terbaru yang ada di pasar

Sedangkan solusi yang sudah dilakukan oleh pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung yaitu melakukan sosialisasi di beberapa titik di wilayah Tulungagung.

B. SARAN

Berdasarkan pembahasan diatas, maka penulis ingin memberikan beberapa saran yang mungkin dapat dijadikan pertimbangan dan masukan bagi perkembangan Koperasi Syariah pada umumnya dan KSPPS BMT PETA Tulungagung pada khususnya, yaitu:

1. Kepada Manajer berkaitan dengan promosi sebaiknya KSPPS BMT PETA Tulungagung untuk lebih usaha lagi dalam melakukan promosi untuk menarik nasabah menggunakan produk Simpanan Haji, contohnya penyanggapan iklan menggunakan media elektronik maupun media cetak, menawarkan produk Simpanan Haji ke setiap calon anggota.
2. Kepada *Customer Service* berkaitan dengan prosedur pelayanan sebaiknya pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung untuk pengisian formulir jangan diisi *Customer Service* melainkan diisi sendiri oleh anggota dengan dibantu petunjuk dari *Customer Service*.
3. Kepada pihak manajemen, untuk kedepannya agar merencanakan strategi pemasaran yang matang, sehingga produk yang dipasarkan dapat menjadi produk yang diutamakan.
4. Kepada masyarakat luas agar memahami produk di KSPPS BMT PETA Tulungagung, terutama Produk Simpanan Haji agar masyarakat mengerti

bahwa KSPPS BMT PETA Tulungagung menyediakan Simpanan Haji untuk mempermudah anggota pergi haji.