

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Simpanan Mutira adalah simpanan dana anggota perorangan/kelompok/ perusahaan dengan menggunakan akad wadiah yang dapat diambil sewaktu-waktu sesuai dengan kebutuhan anggota. Adapun prosedur operasional produk ini adalah dengan cara:
 - a. Pendaftaran untuk menjadi anggota baru pada simpanan mutiara sangat mudah terutama anggota untuk mengisi formulir.
 - b. Menyerahkan fotocopy KTP dan fotocopy KK yang masih berlaku.
 - c. Anggota menyertakan dana sebesar Rp. 20.000,- yang digunakan sebagai simpanan pokok sebesar Rp. 10.000,- dan pembukaan rekening tabungan sebesar Rp. 10.000,-
 - d. Mendapatkan bonus (atoya) sebesar 0,2% yang setiap bulannya dibukukan kedalam rekening anggota atau diberikan dalam bentuk souvenir. Jenis dan nilai nominal atoya sepenuhnya ditentukan oleh Tamzis. Dan potongan perbulan Rp. 500 rupiah untuk biaya administrasi.

- e. Untuk melayani anggota baik melakukan penyetoran maupun penarikan setiap harinya. Pada transaksi tersebut, simpanan mutiara dilayani dengan jempot bola untuk mempermudah anggota yang akan melakukan transaksi penyetoran maupun penarikan yang dapat diambil sewaktu-waktu.
2. Strategi pemasaran yang digunakan dalam penghimpunan dana produk simpanan mutiara adalah strategi pemasaran merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan, karena potensi untuk menjual proposisi terbatas pada jumlah orang yang mengetahui hal tersebut. Strategi pemasaran di KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Temanggung dengan cara:
- a. Promosi adalah keaktifan para petugas KSPPS Tamzis Bina Utama dalam mengenal dan mengembangkan produk pada masyarakat, dalam memasarkan produk tersebut KSPPS Tamzis Bina Utama melakukan penyebaran brosur diberbagai rumah-kerumah, toko-toko, pasar, menginformasikan kepada orang terdekat dan rekannya untuk mengetahui informasi pada produk-produk yang dimiliki KSPPS Tamzis Bina Utama cabang temanggung.
 - b. Menginformasikan kelebihan pada produk yang dimiliki KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Temanggung. Maka

secara tidak langsung orang yang pertama diinformasikan akan menginformasikan kepada masyarakat lainnya.

- c. Menggunakan barang promosi dimana kegiatan ini untuk meningkatkan jumlah nasabah dan arus barang atau jasa dari produsen sampai pada penjualan akhirnya. Point of sales promotion yang terdiri dari brosur, payung, tas, cangkir dan sebagainya.

B. Saran

1. KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Temanggung lebih meningkatkan/mengembangkan produk-produknya agar KSPPS Tamzis Bina Utama dapat bersaing dengan lembaga keuangan lainya sehingga tujuan dan keinginan dapat tercapai.
2. Produk Simpanan Mutiara yang sudah sesuai dengan prinsip syariah harus dipertahankan dan dikembangkan.
3. Untuk para karyawan lebih ditingkatkan lagi motivasi, kedisiplinanya dalam bekerja, dan meningkatkan kualitas pelayanan agar lebih menarik para pembeli.