

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Setelah penulis melakukan penelitian dan analisis tentang pembahasan diatas, maka penulis dapat menyimpulkan:

1. Strategi bersaing produk yang diterapkan KSPPS BMT BUS Cabang Gabus Purwodadi dalam meningkatkan jumlah anggota adalah sebagai berikut:
  - a. Produk yang ditawarkan KSPPS BMT BUS tidak ada tambahan biaya administrasi perbulan.
  - b. Simpanan yang dimiliki KSPPS BMT BUS Cabang Gabus Purwodadi yaitu, Simpanan suka rela lancar, Si Tara, Simpanan suka rela berjangka, simpanan siswa pendidikan, simpanan haji, Simpanan qurban si Aqur, Si Safa, Si Marwah Simpanan ta'awun sejahtera.
  - c. Menciptakan produk yang tidak dimiliki oleh lembaga keuangan syariah lain seperti ATM .
  - d. Nisbah bagi hasil bulanan 2,5% , untuk musiman 3%.
  - e. Persyaratan pembukaan dan penutupan tabungan mudah. Untuk penutupan tabungan di kenakan biaya Rp. 10.000.
  - f. Adanya undian hadiah pada semua produk simpanan.

2. Strategi pemasaran produk SIRELA dalam meningkatkan jumlah anggota yaitu dengan:
  - 1) Promosi
    - a. Periklanan memasang spanduk di jalan, tempat, atau lokasi yang strategis dan mencetak brosur untuk disebar di setiap cabang dan diberikan pada calon nasabah.
    - b. Promosi penjualan yang dilakukan KSPPS BMT BUS adalah pemberian undian pada produk-produk tertentu, pemberian cinderamata serta kenang-kenangan yang lainnya pada anggota yang loyal.
    - c. Publisitas untuk memancing calon anggota melalui kegiatan pengajian dan sponsor dalam kegiatan bakti sosial.
    - d. Penjualan pribadi dilakukan oleh marketing dengan cara door to door.
  - 2) Tempat yang mendukung
    - a. Kantor cabang KSPPS BMT BUS yang selalu berdekatan dengan pasar, ini untuk memudahkan anggota.
    - b. KSPPS BMT BUS Lasem memiliki kantor cabang lebih banyak dibandingkan dengan BMT lain.

c. KSPPS BMT BUS Cabang Gabus Purwodadi memiliki kantor yang strategis di pinggir kota Purwodadi, berdekatan dengan terminal dan pasar Gabus Sulursari dan mempunyai luas parkir yang sangat luas memberikan kemudahan anggota yang datang ke KSPPS BMT BUS Cabang Gabus Purwodadi.

3) Harga Produk Sirela di KSPPS BMT BUS Cabang Gabus Purwodadi

Simpanan anggota yang dikelola berdasarkan prinsip syariah yang memungkinkan anggota dapat melakukan transaksi penyimpanan atau penarikan setiap saat.

- a. Setoran awal minimal Rp. 10.000,- setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-.
- b. Nisbah bagi hasil diperhitungkan 30% : 70% dari pendapatan KSPPS BMT BUS tiap bulannya.

4) Sikap Dan Pelayanan Di KSPPS BMT BUS Cabang Gabus Purwodadi

Adapun pelayanan yang ada di BMT BUS Cabang Gabus Purwodadi dalam meningkatkan jumlah anggota yaitu:

- a. Salam dan sapa, sebelum memberikan pelayanan mengucapkan salam dan menanyakan apa yang dapat dibantu dengan sopan.
- b. Santun, santun dalam bertutur kata ketika member penjelasan kepada anggota
- c. Penampilan, menjaga penampilan agar tetap profesional dan menyenangkan
- d. Intonasi, menjaga intonasi komunikasi, merendahkan suara dalam berkomunikasi
- e. Informative, memberikan penjelasan secara terbuka dan jelas
- f. Konsentrasi, fokus perhatian dan pelayanan dan tidak melakukan kegiatan lain selama memberikan pelayanan tanpa permisi
- g. Sensivitas, tidak membawa atau mengkaitkan urusan pribadi yang dapat menyinggung perasaan selama pelayanan
- h. Terimakasih, menyampaikan terimakasih setelah memberikan pelayanan
- i. Sebut nama, diusahakan mengingat dan menyebut nama
- j. Dominasi, tidak terlalu mendominasi percakapan selama pelayanan

- k. Peduli, tanggap untuk membantu anggota yang tidak nyaman selama dalam pelayanan
- l. Peduli, tanggap untuk membantu anggota yang tidak nyaman selama dalam pelayanan
- m. Etika, saat menggunakan fasilitas kerja tidak sampai mengganggu ketenangan pelayanan.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan diatas penulis memberikan saran yang bertujuan untuk kebaikan dan kemajuan KSPPS BMT BUS:

1. Dalam upaya meningkatkan eksistensi KSPPS BMT BUS hendaknya memperbaiki strategi bersaing produk dalam meningkatkan jumlah nasabah agar lebih baik dan kompeten.
2. KSPPS BMT BUS perlu meningkatkan intensitas promosi, seperti:
  - a. Ikut serta dalam pameran lembaga keuangan syariah , menjadi sponsor kegiatan, dan sosial di pedesaan, membuat iklan atau promo di majalah, surat kabar, radio, televise maupun internet.
  - b. Mengadakan lagu atau jingle tentang KSPPS BMT BUS Lasem

- c. Menerbitkan bulletin dan diedarkan pada nasabah, mitra usaha maupun kalangan lain yang di anggap penting.
3. Untuk akademik penelitian ini diharapkan dapat dilanjutkan oleh peneliti lain dengan objek dan sudut pandang yang berbeda sehingga dapat memperkaya khasanah kajian ekonomi Islam.

### **C. Penutup**

Demikian sekiranya yang dapat penulis selesaikan. Puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan kesempatan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Dalam penulisan skripsi ini pasti banyak kekurangan dalam penulisan dan pemaparan, ini semata-mata bukan karna kesengajaan namun keterbatasan kemampuan ilmu yang dimiliki penulis .Untuk itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan untuk perbaikan-perbaikan mendatang. Terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini.