

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Produk Tarbiah (Tabungan Arisan Berhadiah) merupakan kombinasi dari tabungan dan arisan yang berhadiah. Seperti arisan karena setiap bulannya mitra diwajibkan menyetor sejumlah uang tertentu dan setiap bulannya juga diadakan pengundian pemenang. Seperti tabungan karena jika mitra dalam setiap pengundian tidak keluar nomor rekeningnya maka setoran yang setiap bulan ia setorkan dapat diambil kembali setelah periode tarbiah habis tanpa adanya potongan. Dengan menggunakan akad wadiah Yadlamanah KSPPS Binama dapat mengelola dana yang dihimpun dari masyarakat sehingga memperoleh keuntungan. Dari keuntungan tersebut KSPPS Binama memberikan bonus dalam bentuk hadiah sebagai imbalan atas kepercayaan mitra. Hadiah utama dari produk tarbiah ini adalah dana arisan, jika mitra yang memenangkan dana arisan maka ia tidak berkewajiban untuk menyetor lagi, karena kelebihan dana yang diperoleh merupakan hadiah dari KSPPS Binama. Setiap pembukaan rekening mitra telah memperoleh satu souvenir dan tiga kupon

yaitu satu kupon dana arisan, satu kupon hadiah istimewa, dan satu kupon hadiah hiburan.

2. Untuk penetapan nominal Tarbiah disetiap periode nya melalui diskusi dan rapat manajemen serta perubahan nominal dilakukan atas dasar diskusi dan rapat manajemen dengan berbagai pertimbangan, diantaranya biar tidak ada kejenuhan pasar dari produk Tarbiah. Perubahan sistem dan nominal di dalam produk Tarbiah akan membawa penyegaran produk sehingga tidak monoton. Nominal yang semakin besar dan jangka waktu pembayaran berubah semakin lama, terkadang membuat anggota ada yang merasa keberatan di karenakan nominal yang semakin besar maupun berubah disetiap periodenya. Tetapi banyak juga anggota yang menyukai berubahnya nominal setoran yang semakin besar disetiap periodenya dikarenakan nominal yang semakin besar dan jangka waktu yang pembayaran semakin lama disitulah hadiah yang akan didapatkan semakin menarik dan besar.

B. Saran

1. kegiatan promosi agar lebih ditingkatkan, baik melalui media elektronik maupun melalui media cetak. Mengingat masa promosi produk tarbiah yang sangat singkat yaitu hanya tiga bulan saja sehingga perlu diadakan inovasi lain,

misalnya dengan memasang spanduk, brosur, menghias kantor saat masa promosi, dan membentuk tim khusus untuk kegiatan promosi produk tarbiah.

2. Memperluas jangkauan pemasaran dengan terjun langsung ke masyarakat agar anggota tertarik dan ikut serta dalam tarbiah.
3. Kualitas sumber daya manusia perlu ditingkatkan dengan mengikuti berbagai kegiatan yang mampu memberikan banyak pengalaman sehingga pelayanan kepada anggota lebih maksimal dan memuaskan anggota.

C. Penutup

Dengan segala kerendahaahn hati, penulis mengucapkan syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT yang telah memberikan kemudahan serta kelancaran bagi penulis untuk menyelesaikan tugas akhir. Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna, semoga kekurangan ini bisa menjadi cambuk semangat bagi penulis agar dapat lebih baik lagi. Oleh karena itu saran dan kritik yang konstruktif, dan sumbangan pemikiran dari para pembaca sangat diharapkan demi kesempurnaan tugas akhir ini.

Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya, serta semoga

hidayah dan ridho dari Allah SWT senantiasa terlimpahkan kepada kita semua . *Amin ya robbal'alamin.*