BAB V

PENUTUPAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dibahas dan dijelaskan di atas oleh penulis, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Produk simpanan TDM dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah*. Bagi nasabah yang membuka rekening simpanan TDM akan mendapatkan bagi hasil yang telah ditetapkan 0,35% perbulan untuk nasabah.
2. Prosedur pembukaan produk simpanan TDM
 - a) Mitra datang langsung ke kantor KSP atau pihak KSP yang mendatangi tempat calon mitra.
 - b) Mengisi formulir
 - c) Menyerahkan foto copi KTP/SIM ataupun kartu identitas lainnya sebanyak satu lembar.
 - d) Menandatangani formulir yang sudah di isi.
 - e) Membayar setoran awal Rp.250.000,-
3. Promosi yng di lakukan KSP Giri Muria Group pada produk simpanan TDM adalah:
 - a) Menyebar brosure
 - b) Menawarkan kepada saudara-saudara terdekat dan masyarakat yang tempat tinggalnya dekat dengan kantor KSP Giri Muria Group.

- c) Mendatangi warung yang ramai pembelinya kurang lebih 10 menit bertujuan supaya orang yang diajak bicara bisa tertarik dengan apa yang KSP tawarkan.
 - d) Mendatangi instansi-instansi.
 - e) Mendatangi pasar.
 - f) Mendatangi perkumpulan yang ada di desa-desa.
4. Untuk mencapai pasar sasaran strategi pengelolaan atau pemasaran produk simpanan TDM yang dilakukan KSP Giri Muria Group mengikut empat variabel dalam bauran pengelolaan maupun pemasarannya, yaitu : strategi produk, strategi harga, strategi distribusi, dan strategi promosi. Strategi pengelolaan maupun pemasaran yang dilakukan KSP Giri Muria Group sudah efektif karena bisa dibuktikan bahwa nasabah produk simpanan TDM setiap tahunnya meningkat. KSP Giri Muria Group mempunyai cara tersendiri untuk mempertahankan jumlah nasabahnya, yaitu dengan cara :
- a) Memberikan pelayanan yang memuaskan untuk nasabahnya.
 - b) Melakukan pengontrolan kepada nasabah yang loyal.
 - c) Silaturahmi kepada nasabah.

- d) Memberikan pinjaman yang murah sesuai permintaan nasabah.
- e) Memberikan pelayanan yang ramah (senyum,salam,sapa)

B. Saran

Adapun beberapa saran yang penulis sampaikan sehubungan penelitian yang dilakukan KSP Giri Muria Group sebagai berikut:

1. Masyarakat harus menyadari bahwa menyisihkan uang yang kita miliki untuk di tabung itu sangatlah penting untuk mengantisipasi sewaktu-waktu membutuhkan uang yang tidak di ketahui sebelumnya.
2. KSP Giri Muria Group sebaiknya menambah jumlah sumber daya (pegawai) agar lebih efektif lagi dalam melayani nasabah.
3. KSP Giri Muria Group harus mewujudkan rencana promosinya yaitu dengan mendatangi perkumpulan atau pengajian di desa-desa yang bertujuan untuk meningkatkan jumlah nasabahnya.
4. KSP Giri Muria Group harus mempertahankan kegiatan-kegiatan sosial yang telah berjalan bahkan bila perlu ditingkatkan lagi seperti : beasiswa pendidikan bagi siswa yang tidak mampu yang berprestasi dan bagi anak yatim/piatu.

5. Untuk memperluas pasar sebaiknya KSP Giri Muria Group melakukan promosi dengan menggunakan media cetak. Misalnya, membuat berita dikoran yang menjelaskan semua produk yang ada dan kelebihan-kelebihannya yang bisa menarik siapa saja yang membacanya dan bergerak untuk menjadi nasabahnya.

C. Penutup

Puji syukur kehadiran Allah SWT, akhirnya dengan petunjuk dan pertolonganNya penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir ini. Tentunya masih banyak kekurangan dalam penyusunan laporan Tugas Akhir ini baik dalam segi bahasa maupun isinya, hal ini karena keterbatasan kemampuan penulis. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat konstruktif dari pembaca sangat penulis harapkan demi perbaikan penulisan selanjutnya.

Akhirnya penulisnya mohon maaf atas semua kesalahan dan menghaturkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang membantu dan memberikan dorongan semangat selama penyusunan tugas akhir ini. Semoga Allah meridhoi dan laporan ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.