

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari uraian dalam bab-bab sebelumnya dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi pengembangan produk pembiayaan *taqsith* di Koperasi Syirkah Muslim Indonesia Tulungagung yaitu dengan tidak ada denda setoran kredit, pembayaran setoran lebih mudah, meningkatkan pengenalan produk pembiayaan *taqsith* kepada nasabah dengan melakukan *cross selling*, menambah variasi pada pembiayaan *taqsith*, memperluas pemasaran produk dengan melakukan analisis SWOT, membuat janji visit nasabah, menyebarkan brosur dan proposal, memanfaatkan teknologi baru, mendatangi instansi untuk melakukan kerjasama, kunjungan pasar, *personal selling*, dan mengedepankan akad syariah dalam setiap produk yang diberikan), penetapan harga jual pada pembiayaan *taqsith*, dan proses peluncuran aplikasi untuk memudahkan transaksi di KSMI, serta adanya produk tabungan Sitabung.
  
2. Peran strategi pengembangan produk pembiayaan *taqsith* di Koperasi Syirkah Muslim Indonesia Tulungagung dalam meningkatkan jumlah nasabah sangat berperan besar. Terbukti pada tahun 2018 jumlah nasabah pembiayaan *taqsith* hanya 37 nasabah dan pada tahun 2019 mengalami peningkatan cukup banyak sebesar 156 nasabah. Hal tersebut setelah adanya

strategi pengembangan produk pembiayaan *taqsith* pada awal tahun 2019, maka dapat dilihat jika pada tanggal tahun 2020 mengalami peningkatan 187 nasabah, pada tahun 2021 sebanyak 210 nasabah dan pada 2022 sebanyak 406 nasabah. Itu artinya strategi pengembangan produk pembiayaan *taqsith* berperan penting dalam meningkatkan nasabah. Dalam pengembangan produk pembiayaan *taqsith* pasti ada faktor pendukung dan penghambat dalam meningkatkan jumlah nasabahnya. Faktor pendukungnya ialah *service excellent*, amanah terhadap setoran yang dititipkan karyawan, adanya produk-produk yang mendukung, letak KSMI, kebiasaan masyarakat, dan sistem yang digunakan. Faktor penghambatnya ialah kurangnya SDM, kurangnya promosi, munculnya banyak pesaing, dan kurangnya kesadaran masyarakat.

## **B. Saran**

Setelah melakukan kegiatan penelitian ini, peneliti memberikan saran kepada Koperasi Syirkah Muslim Indonesia Tulungagung guna untuk memajukan lembaga ialah sebagai berikut:

1. Kinerja karyawan yang sudah bagus harus terus ditingkatkan lagi supaya citra Koperasi Syirkah Muslim Indonesia Tulungagung semakin baik dan banyak dikenal oleh masyarakat luas.
2. Koperasi Syirkah Muslim Indonesia Tulungagung harus mengencarkan produk pembiayaan *taqsith* dan juga produk-produk pendukungnya agar produk tersebut selalu menjadi produk unggulan Koperasi Syirkah Muslim Indonesia Tulungagung.

3. Kerjasama dengan berbagai instansi diperluas lagi supaya Koperasi Syirkah Muslim Indonesia Tulungagung lebih dikenal lagi oleh masyarakat luas dan mudah dalam memasarkan produk-produk yang nantinya banyak yang mengetahui dan menggunakan produk tersebut.
5. Sebelum memutuskan pembiayaan *taqsith* lebih hati-hati dan melakukan pengawasan agar menjaga agar kredit tersebut lancar dan terhindar dari kredit macet.
4. Untuk akademik penelitian ini diharapkan dapat dilanjutkan oleh peneliti lain dengan objek dan sudut pandang yang berbeda sehingga dapat memperkaya khasanah kajian mengenai ekonomi islam.