

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan paparan pada bab-bab sebelumnya dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. BMT UGT Sidogiri cabang Kediri menerapkan strategi keunggulan bersaing perspektif Michael E. Porter, yaitu a) keunggulan biaya meliputi efisiensi biaya administrasi, efisiensi waktu pencairan pembiayaan, efisiensi biaya pelayanan yang berupa biaya transportasi dan biaya iklan, b) diferensiasi meliputi pegawai BMT UGT Sidogiri cabang Kediri yang hanya laki-laki saja yang tidak kalah menariknya dari pelayanan pegawai perempuan bahkan dengan pegawai laki-laki pemberian pelayanan lebih cepat tanggap, pelayanan BMT UGT Sidogiri cabang Kediri dengan menggunakan pendekatan emosional antara pegawai dengan mitra, adanya fasilitas antar jemput dan online, c) fokus meliputi pemusatkan (focus) pada salah satu segmen pasar yakni pasar bence. Dimana mayoritas penjual di pasar bence merupakan mitra BMT UGT Sidogiri cabang Kediri yang tidak hanya memakai 1 produk BMT saja.
2. BMT UGT Sidogiri cabang Kediri memiliki peningkatan loyalitas yang terbilang baik, dilihat dari peningkatan jumlah mitra pengguna jasa atau produk BMT UGT Sidogiri cabang Kediri. Peningkatan tersebut nampak dari periode tahun 2013 sampai 2014 yang

mengalami perkembangan pesat. Dapat dilihat pada tabel 3. Sebagian dari mereka adalah mitra yang melakukan pembelian ulang dari produk BMT UGT Sidogiri cabang Kediri dan juga hasil dari referensi mitra kepada calon mitra. Oleh karena itu loyalitas BMT UGT Sidogiri tercipta dengan baik. Sehingga lembaga atau BMT mampu tetap mempertahankan citranya di masyarakat luas atau para calon mitra, melihat seiring banyaknya lembaga keuangan pesaing khususnya lembaga keuangan syariah.

B. Saran-Saran

Dari penelitian ini, peneliti memberikan beberapa masukan demi kemajuan perusahaan dalam pencapaian strategi BMT untuk meningkatkan loyalitas dalam perpektif keunggulan bersaing antara lain sebagai berikut:

1. Meningkatkan perbaikan mutu pelayanan dengan terus melakukan inovasi pelayanan kepada mitra yang dimiliki misalnya dengan memberikan bonus atau potongan, dan sarana prasarana yang mendukung kegiatan bermuamalah.
2. Memperluas kerjasama dengan lembaga pendidikan, lembaga sosial, dan perusahaan manufaktur yang ada di Kediri khususnya dengan cara mengajak bergabung dan menginvestasikan dananya untuk di kelola oleh BMT UGT Sidogiri cabang Kediri.
3. Menginovasikan produk BMT UGT Sidogiri, seperti pembiayaan *murabahah* kendaraan roda tiga yaitu *tossa*. Karena mayoritas mitra BMT

UGT Sidogiri adalah pedagang di pasar yang membutuhkan sarana transportasi roda tiga.

4. Mensosialisasikan keberadaan dan produk-produk BMT UGT Sidogiri cabang Kediri kepada masyarakat luas tidak hanya pada segmen tertentu, sehingga masyarakat umumnya mengetahui keberadaan BMT UGT Sidogiri sebagai lembaga keuangan berbasis syariah yang dapat dijangkau oleh semua kalangan.

Untuk mitra:

5. Hendaknya ada kesadaran dan kemauan untuk mengetahui dan memahami tentang perekonomian yang berlandaskan syari'ah Islam. Selain itu sebagai kelompok muslim yang mempunyai tujuan untuk menegakan syariat Islam harus mampu menjadi contoh baik bagi masyarakat umum yang belum mengerti syariah dengan menghindari riba dari segala transaksi.