

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di KSSU Harum Dhaha Kediri, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Dalam merencanakan strategi untuk meningkatkan minat menabung anggota, KSSU Harum Dhaha Kediri menggunakan strategi *Pick Up Service* untuk memudahkan anggota dalam menabung dan penarikan dana tanpa harus datang ke kantor. Dalam menciptakan karakteristik suatu produk/jasa lembaga menerapkan bauran pemasaran yang terdiri dari 7P yaitu: *Product, Price, Promotion, Place, People, Procces*, dan *Physical Evidence*. Ketujuh elemen tersebut dijalankan dengan baik untuk menarik minat anggota di KSSU Harum Dhaha Kediri. Terbukti dari data jumlah anggota yang menabung mengalami kenaikan sejak 4 tahun terakhir.
2. KSSU Harum Dhaha Kediri menggunakan *Pick Up Service* sebagai strategi untuk memperoleh minat menabung dari calon anggota maupun anggota. Selama hal tersebut masih sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, maka hal tersebut sah untuk dilakukan. Muhammad Syakir Sula mengidentifikasi 4 karakteristik yang harus diterapkan dalam sebuah lembaga keuangan syariah. Yaitu *Teistis, Etis, Realistis* dan *Humanistis*. Ke empat karakteristik tersebut beberapa sudah dapat

dilakukan dengan baik oleh KSSU Harum Dhaha Kediri. Akan tetapi beberapa kendala dalam melakukan *Pick Up Service* adalah keterlambatan untuk sampai di lokasi karena banyaknya anggota yang harus dilayani, sedangkan tenaga pegawai yang dimiliki sedikit, sehingga dikeluhkan oleh anggota.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, peneliti ingin menyampaikan beberapa saran yang mungkin dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas KSSU Harum Dhaha Kediri:

### 1. Bagi KSSU Harum Dhaha Kediri

Meningkatkan kualitas dimulai dari fasilitas fisik yang diperlukan oleh anggota. Selain itu menambah sumber daya manusia agar lebih efektif dan efisien. Dan perlu diadakan peningkatan kinerja secara umum agar guna meminimalisir kesalahpahaman dan meningkatkan keharmonisan antara sesama karyawan.

### 2. Bagi Anggota KSSU Harum Dhaha Kediri

Lebih memahami produk dan jasa, serta akad syariah. Dan ikut buka suara mengenai fasilitas dan pelayanan apa saja yang mungkin perlu ditingkatkan. Sehingga KSSU Harum Dhaha Kediri dapat memperbaiki sesuai dengan keinginan dan kebutuhan anggota.

### 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian saya hanya terfokus pada strategi *Pick Up Service* pada produk simpanan/tabungan. Penelitian selanjutnya bisa di luar tema *Pick Up Service*, karena sudah digunakan oleh peneliti terdahulu terutama di KSSU Harum Dhaha Kediri.