

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya, maka kesimpulan penelitian yakni:

1. Dalam pengajuan pembiayaan musiman yang dilakukan di KSPPS Tunas Artha Mandiri *Syariah* KCP Tanjunganom Kab. Nganjuk dengan akad *Murabahah* bagi anggota pembiayaan Musiman, jangka waktu untuk pembiayaan musiman sesuai dengan masa panen dari tanaman yang di biyai. Untuk mengajukan pembiayaan pihak KSPPS Tunas Artha Mandiri berhak memberikan persyaratan untuk mengajukan pembiayaan sesuai ketentuan oleh pihak KSPPS Tuans Artha Mandiri *Syariah* KCP Tanjunganom Kab. Nganjuk.
2. Startegi pemasaran yang digunakan oleh pihak KSPPS Tuans Artha Mandiri *Syariah* KCP Tanjunganom Kab. Nganjuk.

- a. *Product*

Berupa Produk Musiman dengan potensi yang ada di lingkungan sekitar daerah Tanjunganom adalah lahan pertanian.

- b. *Price*

Bagi hasil yang di tawarkan sudah ditetapkan di awal artinnnya anggota anggota bisa mengkalkulasikan sendiri dengan pembiayaan yang diperoleh serta dengan bagi hasil yang di tentukan. Selain itu dalam pembiayaan musiman proses pelunasannya di lakukan beedasarkan masa panen dari lahan yang digarap oleh anggota.

c. *Place*

Pihak KSPPS tunas Artha Mandiri *Syariah* melakukan distribusi dengan melakukan jemput bola dimana Lembaga bisa datang ke kediaman sehingga anggota tidak perlu datang langsung jika tidak sempat datang langsung ke kantor.

d. *Promotion.*

Ada beberapa hal yang dilakukan Lembaga seperti: menggunakan media iklan ( Brosure, Spanduk, Radio), door to door, mulut ke mulut.

3. Strategi Pemasaran KSPPS Tunas Artha Mandiri *Syariah* KCP Tanjunganom dalam mempertahankan loyalitas anggota Pembiayaan musiaman Melalui akad *Murabahah* meliputi:

a. Memeberikan *Service Excellent* ( Pelayanan yang baik / memuaskan ),

dengan cara memberikan kemudahan dalam mengajukan pembiayaan dan persyaratan serta dengan proses yang cepat dan sesuai dengan *Syariah* Islam.

b. Memberikan informasi secara kerkala.

Memberikan informasi yang sesuai kondisi Lembaga mulai dari kondisi keuangan dengan secara jelas dan mudah untuk di fahami. Dan lambaga juga menekankan pada prinsip keterbukaan yang diamana tidak mengurangi kewajiban untuk memberikan dan melindungi informasi rahasia anggota sesuai dengan undang-undang yang berlaku.

c. Membangun kedekatan emosional.

lembaga juga mempunyai program yaitu membantu anggota jika ada sesuatu musibah seperti kecelakaan Dsb, melalui dana qardul hasannya.

#### 4. Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan loyalitas Anggota Pembiayaan Musiman Melalui Akad *Murabahah* ditinjau dari Perspektif Marketing Syariah.

Strategi Pemasaran dalam mempertahankan loyalitas anggota pembiayaan musiman melalui akad *Murabahah* ditinjau dari perspektif marketing Syariah dari KSPPS Tunas Artha Mandiri Syariah yang sudah sesuai dengan Syariah Marketing yaitu mulai dari startegi pemasarannya, *product* yang di pasarkan yakni berupa Musiman yang sesuai dengan karakteristik Teistis (*Rabbaniyah*) yakni produknya *Halal* serta di butuhkan, *Price* dalam penentuan margin terjadi kesepakatan antara kedua bela pihak dalam bertransaksi serta tidak ada unsur pemaksaan sesuai dengan karakteristik (*Al-Waqi'iyah*) *place* dalam penyaluran distribusi KSPPS Tunas Artha Mandiri Syariah tidak membeda kan golongan A/B semua bisa menjadi anggota dengan sesuai persyaratan yang di ajukan oleh pihak lembaga hal ini sesuai dengan karakteristik (*Al Insaniyah*) *Promotion* promosi yang dilakukan oleh lembaga secara kopsep marketing Syariah sudah sesuai yaitu: Jujur, bertanggungjawab, dapat dipercaya serta profesional dengan nilai-nilai Syariah. Strategi pemasaran dalam mempertahankan loyalitas anggota di tinjau dari perspektif marketing Syariah *Sercive Excellent* proses yang cepat dan sesuai dengan Syariah Islam sesuai dengan karakteristik *Rabbaniyah*, memberikan informasi

secara berkala yakni Lembaga memberikan informasi secara yang sesuai kondisi Lembaga sesuai dengan karakteristik marketing *Syariah* pada Etis (*Akhlaqiyah*), Membangun kedekatan emosional yakni yaitu membantu anggota jika ada sesuatu musibah seperti kecelakaan sesuai dengan karakteristik marketing *Syariah* pada Humanistis (*al-insaniyyah*).

## **B. Saran**

1. Bagi Pihak Lembaga KSPPS Tunas Artha Mandiri Syariah: Harus mengikuti perkembangan teknologi, supaya tidak kalah dengan Lembaga sejenis, atau Lembaga lain seperti Pinjaman Online.