BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari rangkaian pembahasan diatas sebagai hasil penyusunan tesis, penulis menyimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Yang menjadi Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman *(Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats).*
   a. Kekuatan pemasaran produk USPPS di KSA Pamekasan, yaitu: tidak menganut prinsip bunga dengan rating/peringkat 4 berarti respon superior tarhadap faktor sangat baik, memiliki bagi hasil yang kompetitif rating 3,25 menjadi yang terendah tetapi masih di atas rata-rata, lokasi kantor yang strategis, image USPPS KSA Pamekasan yang baik dengan rating 3,5 dan pemegang saham USPPS KSA Pamekasan terdiri dari pemilik modal yang kuat rating 3,75.
   b. Kelemahan, yaitu: pemasaran tidak menggunakan media massa dengan rating 3, tata letak fasilitas yang kurang baik 3,5, citra USPPS KSA Pamekasan di masyarakat sebagai koperasi untuk orang Islam rating 3,75 juga menjadi kelemahan tertinggi, hal ini berkesan bahwa koperasi syariah untuk golongan orang muslim saja padahal tidak, manajemen keuangan masih kurang baik rating 3 dan belum memiliki kantor cabang dengan rating paling kecil 2,75 kelemahan sehingga belum maksimal mengembangkan usahanya.
   c. Peluang pemasaran produk USPPS di KSA Pamekasan, diantaranya: ketertarikan masyarakat terhadap koperasi syariah dan populasi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penduduk yang beragama islam dengan rating 4, peluang ini sangat baik, kebutuhan terhadap koperasi yang semakin meningkat ratingnya 3,25, memiliki respon yang baik dari konsumen dengan rating terendah 2,25 paling rendah nilainya dan luasnya pangsa pasar koperasi syariah secara nasional ratingnya 2,5.

d. Ancamannya, meliputi: Perluasan jaringan Koperasi Syariah, minimnya SDM yang kompeten dalam bidang Koperasi Syariah, serta banyaknya lembaga keuangan syariah dan konvensional di Indonesia dengan rating yang sama yaitu 2,75 sehingga berdampak pada daya saing yang tinggi. Pemasaran Pesaing lebih luas dan lebih canggih dengan rating 1,75 serta Lokasi pesaing yang lebih strategis dengan rating 2,25 merupakan ancaman dalam perkembagan UJKS KSA Pamekasan. Sehingga menjadi perhatian bagi pengelola agar mampu bersaing dengan koperasi yang lain.

2. Pemasaran Produk USPPS KSA Pamekasan dalam menentukan :

a. Segmen Pasar

Berdasarkan analisa Segmen pasar dapat disimpulkan bahwa Nasabah di USPPS KSA Pamekasan berjenis kelamin perempuan laki-laki yang dewasa dan sudah paham sistem Syariah mereka rata-rata adalah santri, guru dan para tokoh agama dan tokoh masyarakat. Karena USPPS KSA Pamekasan tidak menganut prinsip Bunga hal ini menjadi keuatan mempunyai rating 4 dalam arti sangat kuat. Adapun Lokasi dari USPPS KSA Pamekasan cukup strategis berada di alur

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

jalan Propinsi (Sampang-Pamekasan-Sumenep) dengan rating 3,5 dalam arti cukup Kuat.

b. Target Pasar

Dari segmen pasar dapat ditarik kesimpulan konsumen produk USPPS KSA Pamekasan Hal ini menunjukkan bahwa Target marketnya yaitu:

a) Lembaga pendidikan seperti sekolah dan pondok pesantren
b) Para pedagang yang pahan tentang Syariah
c) Para Santri, Pelajar, Mahasiswa, guru, Tokoh agama dan Masyarakat yang mengerti tentang Syariah.

Target Kedepan Syariah USPPS KSA Pamekasan akan lebih diperluas hingga ke semua elemen yang ada Pamekasan.

c. Tingkat Posisi Perusahaan

Dari hasil Analisa SWOT dan Matrik SWOT posisi I diketahui pada kuadran II pada arah diverifikasinya. Sedangkan untuk posisi ke II diketahui pada Kuadran 1 pada arah Agresif. Perubahan posisi itu dipengaruhi oleh memperkecil ancaman dengan kekuatan dan mengurangi kelemahan dengan peluang. Arah agresif ini artinya organisasi dalam kondisi baik sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal. Hal ini menunjukkan Posisi USPPS KSA Pamekasan berada pada situasi yang sangat menguntungkan. *Posisi* kuadran I ini menandakan sebuah organisasi yang kuat dan berpeluang, Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Agresif, artinya organisasi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dalam kondisi baik sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

3. Dari analisa yang dilakukan pada USPPS KSA Pamekasan berdasarkan hasil indentifikasi menggunaka matrik IFE dan Matrik EFE yang menggambarkan kekuatan *(Strengths)* – kelemahan *(Weaknesses)* yang dimiliki perusahaan serta peluang *(Opportunities)* – Ancaman *(Threats)* yang dihadapi perusahaan menggunakan matrik SWOT, maka menghasilkan beberapa strategi yang disusun dalam rekomendasi strategi sebagai berikut :
   a. Mempertahankan citra koperasi yang baik (seperti tidak menganut prinsip bunga) dalam pelayanan, kualitas Produk, penjaminan Mutu.
   b. Meningkatkan Promosi dengan media yang lebih baik, Menata ulang tata letak fasilitas dan memperluas pangsa pasar.
   c. Memberikan pelatihan yang baik dan sesuai dengan bidangnya kepada karyawan khususnya pelatihan tentang keuangan agar karyawan lebih kreatif dan inovatif.

B. Saran

Beberapa saran yang dapat diberikan untuk pengurus USPPS KSA Pamekasan serta peneliti berikutnya adalah :

1. Kepada Pengurus koperasi syariah khususnya pihak-pihak yang ada di USPPS KSA Pamekasan agar sesaui dengan analisis SWOT yang bisa dilakukan a) Mempertahankan citra koperasi yang baik b) Meningkatkan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

promosi dengan media yang lebih baik, agar dapat berkembang dan dapat mempengaruhi pangsa pasar yang luas.

2. Bagi pengelola, hendaknya menyusun daftar kriteria pihak yang dapat memposisikan diri dan dapat diakui oleh perusahaan sebagai penjamin/perekomendasi atas keberlangsungan USPPS KSA Pamekasan.
3. Diperlukan penelitian yang lebih lanjut dan menyeluruh (*comprehensif research*) sebagai tindak lanjut penelitian ini dengan memfokuskan pada faktor-faktor yang berkorelasi dengan pemasaran produk Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah. Penelitian ini selain berhubungan dengan data lembaga USPPS, secara spontan akan melibatkan anggota yang menjadi *stakehorder*.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id