

pemerintah sesuai dalam Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian dan Peraturan Menteri Koperasi dan UKM tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi, tersedianya lembaga pendidikan dan sekolah-sekolah yang ada pada saat ini, serta tersedianya fasilitas tempat dan prasarana yang memadai. Sedangkan hal yang menjadi kendala dalam strategi pemasaran produk Simpanan *Muḍārabah* Pendidikan pada KJKS Harapan Surabaya yaitu masyarakat sekitar KJKS Harapan Surabaya kurang memahami tentang produk Simpanan *Muḍārabah* Pendidikan, kurangnya ketertarikan masyarakat dalam menabung, kurangnya perhatian terhadap promosi produk Simpanan *Muḍārabah* Pendidikan, kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia) yang melaksanakan kegiatan pemasaran, kurangnya jaringan dalam memasarkan produk Simpanan *Muḍārabah* Pendidikan, serta keterbatasan sistem teknologi informasi yang ada di Koperasi Jasa Keuangan Syariah Harapan Surabaya.

B. SARAN

1. Kegiatan pemasaran Koperasi Jasa Keuangan Syariah Harapan Surabaya sudah seharusnya dikembangkan lebih baik lagi karena seiring dengan berkembangnya waktu dan teknologi maka muncul pula pesaing-pesaing yang lain, agar seimbang antara perkembangan strategi pemasaran dengan Syariat Islam maka perlu ditanamkan

akhlak–akhlak di dalamnya, seperti kejujuran dalam memasarkan produk baik dari segi kelebihan dan kekurangannya.

2. Dalam usaha untuk meningkatkan pemasaran produk-produknya, khususnya produk Simpanan *Muḍārabah* Pendidikan KJKS Harapan Surabaya hendaknya lebih meningkatkan lagi kinerja dan kualitas pelayanan secara maksimal, sehingga masyarakat sekitar dapat mengetahui produk-produk yang ada dan dapat menarik minat masyarakat sekitar untuk menjadi mitra KJKS Harapan Surabaya.
3. Hal lain yang harus dilakukan oleh KJKS Harapan Surabaya sebaiknya tidak hanya mengadakan kunjungan ke sekolah-sekolah tetapi juga bekerja sama dengan pihak sekolah pada saat waktu liburan sekolah dengan mengadakan program yang berkaitan dengan pendidikan, misalnya dengan mengadakan program kunjungan ke tempat-tempat wisata yang berhubungan dengan pendidikan dan program sekolah yang di selingi dengan pengenalan produk-produk KJKS Harapan Surabaya khususnya produk Simpanan *Muḍārabah* Pendidikan. Dari kegiatan tersebut bisa dijadikan sebagai salah satu strategi pemasaran yang sangat baik, agar masyarakat sekitar tahu produk-produk dan mengetahui lebih jauh tentang KJKS Harapan Surabaya. Jika hal tersebut dilakukan secara baik dan bertahap, maka akan tercipta hubungan silat urrahim yang baik dan dapat memupuk rasa kepercayaan antar sesama, yaitu pihak KJKS Harapan Surabaya dengan mitra maupun masyarakat.