

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang strategi koperasi simpan pinjam syariah BMT UGT Sidogiri Cabang Kumai dalam memasarkan produk pembiayaan kepada pedagang pasar Cempaka Kumai maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi yang digunakan oleh koperasi BMT UGT Sidogiri diantaranya; dengan cara memasang spanduk dipinggiran jalan, menyebarkan brosur dari rumah ke rumah, mempromosikan melalui media sosial, menyiapkan tong sampah di pasar. Selain itu juga, strategi yang sering pihak koperasi gunakan adalah mencari nasabah yang lama yang tidak aktif lagi dan pihak koperasi menawarkan kembali agar mereka menggunakan jasa koperasi. Kemudian strategi dalam melakukan penagihan kepada nasabah yaitu dengan cara mendatangi nasabah dan langsung turun ke pasar untuk melakukan penagihan kepada pedagang pasar, maka metode ini mereka sebut dengan bank berjalan. Koperasi dalam hal mengenalkan diantara produk hanya dua produk yang digunakan oleh masyarakat, yakni produk simpanan tabungan umum syariah dan produk pembiayaan modal usaha barokah. Menurut masyarakat Kumai yang hanya menggunakan dua produk, karena usaha yang dimiliki hanya usaha mikro, yang mana usaha tersebut hanya tersedia terhadap produk simpanan tabungan umum dan produk

pembiayaan modal usaha barokah. Setiap koperasi dalam hal memberikan pinjaman kepada nasabah, maka tidaklah semudah membalikan telapak tangan karena untuk meminjamkan dana kepada nasabah, tidak terlepas dari 5C yakni *character, capacity, capital, colateral, conditions*. Prinsip ini juga dilakukan oleh koperasi BMT UGT Sidogiri yang mana, pihak koperasi meminjamkan dana kepada pedagang pasar melihat dulu dari karakter atau kepribadian, kemampuan peminjam, kemampuan modal, jaminan, kondisi.

2. Kendala yang dihadapi oleh pihak koperasi diantaranya anggota terlambat membayar angsuran, kesalahan teknis dalam melakukan survei yang tidak sesuai di lapangan, persyaratannya tidak lengkap, kredit macet, minimnya pengetahuan masyarakat tentang sistem syariah. Sementara itu, bukan pihak koperasi saja yang bermasalah dalam memasarkan produk pembiayaan, bahkan pedagang pasar pun juga bermasalah dalam meminjam dana kepada koperasi diantaranya *pertama*, ketika ibu wati ingin meminta tanda tangan surat persetujuan suami agar dana tersebut bisa diproses dengan mudah. Seandainya surat tersebut tidak ditanda tangani oleh kedua pihak atau suami/istri, maka dana yang di dikeluarkan oleh pihak koperasi tidak dapat proses lagi, *Kedua*, persyaratannya tidak lengkap, *ketiga*, proses pencairan dana yang dipinjam oleh anggota atau nasabah dikarenakan anggotanya belum memenuhi syarat seperti KTP, KK dan lain-lain, sehingga proses

dalam pencairan dana akan menjadi lambat dan tidak sesuai dengan keinginan masyarakat.

B. Saran

Adapun beberapa saran yang ingin disampaikan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Diharapkan agar sebaiknya koperasi BMT UGT Sidogiri Cabang Kumai dalam memasarkan produk pembiayaan bukan hanya kepada pedagang pasar saja, tetapi untuk memberikan pinjaman kepada masyarakat kelas menengah dan menengah ke atas, sehingga dapat meningkatkan jumlah nasabah. Serta mempersingkat waktu untuk melakukan proses peminjaman kepada pedagang pasar, supaya nasabah tidak harus menunggu lebih lama lagi. Pada saat melakukan survei ke lapangan oleh pihak koperasi perlu adanya ketelitian kepada nasabahnya yang meminjam dana tersebut.
2. Sebagai bahan masukan bagi penelitian-penelitian selanjutnya yang berkenaan dengan strategi dalam memasarkan produk pembiayaan mudharabah Koperasi BMT dan semoga bisa menjadi pertimbangan apabila menggunakan model yang sama dengan penelitian ini agar menambah jumlah informan dari berbagai lembaga keuangan maupun dari nasabah.