

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pada lembaga keuangan mikro seperti KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar, disadari perlunya bersaing pada pemasaran produk-produk serta jasa layanannya. Sehingga diperlukan strategi pemasaran pada produk dan jasa Koperasi. Salah satu produk yang diperkenalkan KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar adalah Produk tabungan wadiah lebaran pada masa covid-19, adapun langkah yang merupakan startegi KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar dalam memasarkan Tabungan lebaran memiliki beberapa tahapan anatara lain, *pertama*; adanya Strategi

Promosi. Adapun strategi promosi yang di lakukan KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar dalam memasarkan Produk tabungan wadiah lebaran pada masa covid-19 adalah dengan diadakannya ceramah keagamaan secara rutin kepada masyarakat, dengan brosur-brosur/iklan-iklan yang menarik dan agamis serta website, sistim pemasaran (promosi) dengan sistim jemput bola, dan yang terakhir mengadakan buka puasa bersama pada bulan suci Ramadhan, mitranya maupun masyarakat sekitarnya. Strategi Harga, dalam menetapkan harga KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar tidak memberatkan masyarakat dalam menjadi mitra KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar yaitu dengan biaya Rp.10.000,- dalam membuka rekening sehingga tabungan sangat terjangkau. Strategi Produk, yaitu dengan timbal balik jasa berupa bagi hasil yang kompetitif sesuai dengan syariat Islam. adanya Strategi Distribusi dengan adanya market

channel antara dinas koperasi maupun Koperasi. Center, produk maupun jasa layanan KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar dapat distribusikan.

Adapun kendala yang dihadapi KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar dalam memasarkan Produk tabungan wadiah lebaran pada masa covid-19 adalah sebagai berikut, masyarakat sekitar KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar belum memahami produk tabungan wadiah, kurang ketertarikannya masyarakat dalam menabung, kurangnya perhatian terhadap promosi produk tabungan wadiah lebaran, kurangnya SDM (sumber daya manusia) yang melaksanakan kegiatan pemasaran, dan yang terakhir kurangnya jaringan dalam memasarkan produk

B. Saran

Hendaknya pihak KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar dalam memasarkan produk-produk yang di tawarkan khususnya Tabungan Idul Fitri dan jasa layanannya lebih meningkatkan kinerja dan meningkatkan kualitas pelayanan secara maksimal, sehingga masyarakat sekitar dapat mengetahui produk-produk yang ada dan dapat menarik minat masyarakat sekitar untuk menjadi mitra KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar. Hal lain yang harus di lakukan, KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar sebaiknya mengadakan pengajian ceramah-ceramah keagamaan ke masjid-masjid. Pengajian/ ceramah keagamaan tersebut bisa dijadikan salah satu media informasi yang sangat penting agar masyarakat sekitar lebih tahu produk-produk dan mengetahui lebih jauh tentang KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar. Jika pengajian/ceramah keagamaan tersebut dilakukan secara rutin maka akan tercipta

suasana kekeluargaan dan lebih akrab lagi antara pihak KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar dengan masyarakat maupun mitra, sehingga dengan begitu baik pihak KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar dengan mitra terjalin komunikasi yang baik.