

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data pada bab sebelumnya, sehingga penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis SWOT pada faktor *internal* nilai *Strengths* memiliki rata-rata 3,40 dan nilai *Weaknesses* memiliki rata-rata 2,05. Sedangkan faktor *eksternal* nilai *Opportunities* memiliki rata-rata 3,40 dan nilai *Threats* memiliki rata-rata 2,25. Analisis tersebut menyatakan bahwa KSPPS BMT Kopikanu Sejahtera berada pada posisi *kuadran 1* (positif, positif) yang mana menunjukkan bahwa KSPPS BMT Kopikanu Sejahtera memiliki kekuatan dari faktor *internalnya* dan memiliki kesempatan/ peluang yang bagus dari faktor *eksternalnya*. Rekomendasi yang diberikan adalah Agresif, artinya KSPPS BMT Kopikanu Sejahtera dalam kondisi yang sangat menguntungkan sehingga dapat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi serta meraih kemajuan secara maksimal.
2. Strategi pemasaran penghimpunan dana di KSPPS BMT Kopikanu Sejahtera Kantor Pusat Mlonggo Jepara dengan cara pertemuan secara langsung kepada masyarakat serta pemasaran yang dilakukan melalui media sosial seperti aplikasi Whatsapp sehingga masyarakat

yang memiliki minat untuk melakukan produk penghimpunan dana dapat menghubungi langsung kepada pihak koperasi. Pemasaran ini dilakukan sesuai dengan konsep yang sudah disusun di KSPPS BMT Kopikanu, apabila pihak koperasi mendapati target kurang sesuai dengan konsep yang ada maka pihak koperasi akan melakukan dengan sasaran yang lain melalui orang-orang terdekat dan grebek pasar, dengan begitu KSPPS BMT Kopikanu Sejahtera dapat menggunakan strategi dapat memaksimalkan peluang.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka saran-saran yang dapat diberikan adalah:

1. Selain memanfaatkan strategi SO (*Strengths* dan *Opportunities*) yang berupa bebas biaya administrasi bulanan, strategi langsung tatap muka (*face to face*), adanya program hadiah khususnya untuk anggota yang rajin menabung dan jaminan oleh Lembaga Penjamin Penghimpunan dana Koperasi Simpan Pinjam, serta pada peluangannya yang berupa lokasi yang sangat strategis dan mudah dijangkau, masyarakat Indonesia yang mayoritas penjual/ pedagang sebagai pasar potensial, tidak dikhususkan untuk orang masyarakat sekitar saja serta hubungan yang baik dengan masyarakat, KSPPS BMT Kopikanu Sejahtera juga harus memperbaiki kelemahan serta ancaman yang dihadapi.

2. KSPPS BMT Kopikanu diharapkan memberikan sosialisasi terkait pemahaman kepada masyarakat yang kurang mengetahui mengenai konsep perkoperasian serta terus mengembangkan produk yang lebih inovatif di KSPPS BMT Kopikanu.
3. KSPPS BMT Kopikanu Sejahtera dalam strategi pemasaran produk penghimpunan dana diharapkan semakin aktif untuk meningkatkan kekuatan yang dimiliki dan memperbaiki kelemahan, guna peningkatan produk penghimpunan dana yang lebih maksimal, dan terus memperbaiki fasilitas serta kualitas SDM pemasaran produk penghimpunan dana.
4. KSPPS BMT Kopikanu Sejahtera harus dapat memanfaatkan kekuatan serta peluang yang dimiliki untuk memaksimalkan strategi pemasarannya dan dapat lebih memperhatikan kelemahan dan ancaman yang akan dihadapi.

