

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan di atas, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Dalam peningkatan jumlah nasabah pada produk tabungan zaitun, PT. BPRS Riyal Irsyadi menggunakan SWOT yaitu, *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threat*. Berdasarkan hasil wawancara, identifikasi faktor internal dan eksternal BPRS Riyal Irsyadi mempunyai 5 Kekuatan (*strengths*), 5 Kelemahan (*weaknesses*), 3 Peluang (*opportunities*), dan 4 Ancaman (*threats*).
2. Hasil dari perumusan analisis SWOT terhadap BPRS Riyal Irsyadi dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk tabungan zaitun, dapat dilakukan 3 strategi untuk S-O (memaksimalkan kekuatan-peluang), 2 strategi untuk S-T (memaksimalkan kekuatan untuk mengatasi ancaman), 2 strategi W-O (meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang), dan 2 strategi W-T (meminimalkan kelemahan dan mengatasi ancaman). Strategi yang paling tepat dilakukan oleh BPRS Riyal Irsyadi dalam melakukan strategi yaitu Strategi SO, yang merupakan strategi agresif situasi yang sangat menguntungkan untuk perusahaan BPRS Riyal Irsyadi.

5.2 Saran

Dari hasil pembahasan dan kesimpulan, penelitian ini memiliki beberapa saran diantaranya adalah :

1. Bagi Praktisi

Bagi lembaga keuangan syariah, khususnya Bank BPRS Riyal Irsyadi Kranji diharapkan dapat meningkatkan perkembangan perusahaan dengan cara memperkuat strategi pemasaran sehingga peningkatan jumlah nasabah dapat dicapai secara lebih efisien.

2. Bagi Akademik

Bagi pembaca dan akademisi, diharapkan penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi atau acuan sebagai penyempurnaan penelitian selanjutnya, seperti meningkatkan strategi pemasaran semua produk tabungan, tidak hanya terbatas pada meningkatkan produk tabungan.