

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis di KSPPS BMT EL Amanah tentang strategi KSPPS BMT EL Amanah Kendal dalam menjaga loyalitas anggota pada produk simpanan adalah sebagai berikut :

A. Strategi KSPPS BMT EL Amanah Dalam Menjaga Loyalitas Anggota

Di KSPPS BMT EL Amanah menggunakan tipe strategi, yaitu :

1. Strategi Intensif

Strategi yang digunakan pada saat menentukan strategi atas produk simpan maupun pinjam atau penawaran produk tersebut di pasar yang ada. Selain itu untuk meningkatkan posisi kompetitif suatu perusahaan dengan produk yang ada saat ini. Strategi intensif dilakukan melalui :

a. Strategi penetrasi pasar

Mengusahakan peningkatan pangsa pasar untuk produk atau jasa yang ada di pasar saat ini melalui upaya pemasaran.

KSPPS BMT EL Amanah dalam meningkatkan pemasaran produk atau jasanya dengan melakukan promosi dan menyebarkan brosur ke lembaga instansi sekaligus

menjelaskan produk-produk simpan maupun pinjam dan jasa, kemudian ke tokoh-tokoh masyarakat tujuannya agar bisa menginformasikan ke jamaah / kelompok. Di samping itu juga BMT mempunyai kelompok-kelompok binaan disitu ada simpan dan pinjam.

b. Strategi pengembangan pasar

Pengenalan produk atau jasa yang belum ada saat ini ke wilayah-wilayah geografis baru.

BMT tidak hanya mengenalkan produk-produknya di lokasi yang dekat dengan kantor saja tetapi selain di pasar Kendal juga di daerah yang jauh dari kantor seperti kec. Kendal kota, kec. Cepiring, kec. Kangkung, kec. Pegandon, kec. Ngampel, dan kec. Kaliwungu. Sehingga BMT memiliki jaringan anggota yang luas.

c. Strategi pengembangan produk

Mengupayakan peningkatan penjualan dengan cara memperbaiki produk atau jasa yang ada saat ini.

BMT menciptakan produk-produk pilihan dan menarik di sesuaikan dengan kebutuhan masyarakat. Dengan banyaknya produk-produk yang ada anggota / calon anggota dapat menggunakan produk tersebut sesuai yang dikehendaki.

Tipe strategi yang digunakan KSSPS BMT El Amanah sudah cukup efektif dengan melakukan berbagai promosi dan penyebaran brosur sebagai upaya dalam memperkenalkan dan menawarkan produk simpan maupun pinjam kepada masyarakat. Namun, alangkah baiknya perlu menambah tipe strategi lagi seperti strategi diversifikasi dimana BMT tidak hanya menjual produknya yang sudah ada tetapi juga menambah produk baru lagi misalkan simpanan impian, simpanan pernikahan, dll. Dengan adanya produk tersebut diharapkan jumlah anggota / calon anggota bertambah untuk menyimpan dananya dan juga bertambah yang loyal pada BMT.

Berikut penulis sampaikan analisis terhadap KSPPS BMT El Amanah secara menyeluruh :

a. Aspek kelebihan

Kelebihan KSPPS BMT El Amanah sebagai salah satu lembaga keuangan syariah dalam operasionalnya antara lain :

1. Memiliki sumber daya insani yang potensial untuk dikembangkan. Hal ini terlihat dari pendidikan para karyawannya mulai dari lulusan SMA/SMK, D3, dan S1.

2. Lokasi kantor strategis yang mendukung kemajuan KSPPS BMT El Amanah terletak di pasar Kendal.
 3. Pelayanan menggunakan sistem jemput bola yang memudahkan anggota/ calon anggota melakukan transaksi tanpa mengganggu aktivitas anggota / calon anggota.
 4. Pelayanan dari *frontliner* yang ramah dan suasana kantor nyaman.
 5. Memiliki kegiatan tadarus untuk karyawan sebelum memulai bekerja.
 6. Memiliki jaringan yang luas.
- b. Aspek kelemahan

Walaupun KSPPS BMT El Amanah memiliki banyak kelebihan, tetapi KSPPS BMT El Amanah juga mempunyai beberapa kelemahan yang harus diperbaiki. Kelemahan-kelemahannya adalah :

1. Sumber daya insani yang belum kompeten dibidangnya. Khususnya bidang perbankan syariah masih banyak karyawan KSPPS BMT El Amanah yang belum menguasai prinsip syariah yang digunakan karena tidak semua karyawan adalah lulusan dari jurusan yang berhubungan dengan perbankan syariah.

2. Ada karyawan yang bekerja kurang maksimal dalam melayani anggota sering keluar kantor di saat jam kerja kecuali marketing.
- c. Aspek peluang
1. Beralihnya simpanan anggota dari Bank Konvensional ke BMT. Anggota memindahkan simpanan mereka yang ada di Bank Konvensional ke KSPPS BMT El Amanah dengan alasan bagi hasil yang kompetitif, persyaratan yang mudah dan ringan.
 2. Komitmen yang dijalankan KSPPS BMT El Amanah dalam memberikan pelayanan.
 3. Kantor yang berada di area pasar yang sering dikunjungi oleh masyarakat, memungkinkan banyak orang tertarik untuk mengetahui KSPPS BMT El Amanah.
- d. Aspek ancaman
1. Banyaknya dunia perbankan syariah yang mempunyai Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) yang lebih meyakinkan.
 2. Produk-produk dengan bagi hasil yang kompetitif mempengaruhi beralihnya anggota ke lembaga keuangan lain.