

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari hasil pembahasan yang telah dilakukan pada bab terdahulu, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme produk simpanan “Arisan Berkah” sudah terstruktur, hal ini terbukti dari adanya beberapa urutan untuk menjadi anggota “Arisan Berkah” di KSPPS BMT Harapan Umat Pati Cabang Gabus, diantaranya anggota harus melakukan pengisian formulir pendaftaran “Arisan Berkah” dan menyerahkan fotokopi KTP atau Kartu Keluarga. Semua anggota harus mengetahui teknis penerimaan setoran serta pengambilan dana simpanan “Arisan Berkah”.
2. Produk simpanan “Arisan Berkah” diterapkan dengan menggunakan akad *Wadi'ah*. Menurut penjelasan Pasal 19 ayat (1) huruf a Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syari'ah menyebutkan bahwa yang dimaksud dengan Akad Wadi'ah adalah akad penitipan barang atau uang antara pihak yang mempunyai barang atau uang dan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan barang atau uang. Dalam produk simpanan “Arisan Berkah” ini menggunakan *wadi'ah yad dhamanah* yaitu titipan yang boleh dimanfaatkan oleh pihak yang menerima titipan selama barang atau uang titipan tersebut belum

dikembalikan. Jika dari hasil pemanfaatan tersebut memperoleh keuntungan, maka seluruhnya menjadi hak penerima titipan. Akan tetapi, pihak penerima titipan diperbolehkan memberikan bonus atau hadiah yang bersifat sukarela kepada pihak yang menitipkan barang atau uang. Besar kecilnya pemberian bonus tergantung dari hasil keuntungan pihak KSPPS BMT Harapan Umat Pati Cabang Gabus atas pemanfaatan dana dari anggota dan bonus tidak boleh disyaratkan sebelumnya.

3. Analisis SWOT pada produk simpanan “Arisan Berkah” diantaranya:
 - a. Strengths (Kekuatan)
 - 1) Nasabah bisa mengikuti produk simpanan “Arisan Berkah” lebih dari satu.
 - 2) Dana mengendap cukup lama (bagi pihak BMT). Sehingga BMT dapat menjalankan fungsi sebagai penyalur dana kepada masyarakat.
 - b. Weaknesses (Kekurangan)
 - 1) Penarikan dana dilakukan secara serentak. Sehingga membuat semua anggota harus mengantri cukup lama.
 - 2) Dana mengendap cukup lama (bagi pihak nasabah), karena tidak dapat mengambil dana sewaktu-waktu.
 - c. Opportunities (peluang)

Dengan adanya produk simpanan “Arisan Berkah” berpeluang menambah jumlah anggota untuk dilakukan

tindakan cross selling (ditawari produk lain) agar anggota tertarik pula terhadap produk lain.

d. Treaths (Ancaman)

- 1) Persaingan terhadap produk simpanan “Arisan Berkah” semakin kuat.
- 2) Modifikasi produk dari kompetitor sehingga anggota bisa tertarik dan berpindah ke lembaga keuangan syari’ah lainnya yang memberikan bonus lebih besar.

B. SARAN

Berdasarkan hasil laporan tugas akhir di KSPPS BMT Harapan Umat Pati Cabang Gabus maka penulis memiliki saran sebagai berikut:

1. Karyawan KSPPS BMT Harapan Umat Pati Cabang Gabus harus memperdalam ilmu pengetahuan tentang akad yang diterapkan pada produk-produk KSPPS BMT Harapan Umat Pati.
2. Perlu adanya sosialisasi lebih agar KSPPS BMT Harapan Umat Pati Cabang Gabus semakin dikenal oleh masyarakat luas.
3. Meningkatkan kualitas pelayanan agar nasabah merasa puas dengan pelayanan yang ada di KSPPS BMT Harapan Umat Pati Cabang Gabus.
4. Meningkatkan kualitas Sumber daya Manusia KSPPS BMT Harapan Umat Pati Cabang Gabus dengan pelatihan-pelatihan.
5. Menjaga dan mempertahankan hubungan baik antara nasabah dan karyawan.

6. Semua karyawan di KSPPS BMT Harapan Umat Pati Cabang Gabus seharusnya meningkatkan strategi pemasaran pada produk simpanan “Arisan Berkah” agar mampu bersaing dengan lembaga keuangan syari’ah lain dan mampu mempertahankan loyalitas nasabah.