

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan tentang “Analisis SWOT Terhadap Produk Sihaji di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran” dan sesuai dengan rumusan masalah yang ada, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Karakteristik Produk Sihaji merupakan produk simpanan yang dikhususkan bagi anggota sebagai simpanan agar dapat menyiapkan dana dalam menunaikan ibadah haji. Akad yang digunakan dalam simpanan ibadah haji adalah akad *mudharabah muthlaqoh*. Pembukaan rekening sihaji sangat mudah yaitu dengan menyerahkan fotokopi kartu identitas diri yaitu KTP atau SIM yang masih berlaku sebanyak satu lembar. Sihaji hanya dikhususkan untuk biaya keberangkatan ibadah haji. Anggota Sihaji akan memperoleh bagi hasil yang diberikan setiap bulan dan akan diakumulasikan sebagai tambahan dalam pembayaran biaya ibadah haji.
2. Analisis SWOT pada produk Sihaji (Simpanan Ibadah Haji) di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran adalah sebagai berikut: Kekuatan (*strengths*) antara lain dikelola dengan prinsip syariah, bebas biaya administrasi bulanan, bagi hasil yang kompetitif, adanya karyawan yang ramah dan ulet, tersedia layanan ‘jemput bola’, Tersedia sistem *online* antar kantor cabang layanan. Kelemahan (*weaknesses*) antara lain kurangnya manajemen pemasaran Produk Sihaji, Pembukaan rekening awal dan setoran selanjutnya yang cukup tinggi, penarikan simpanan hanya dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau anggota telah siap untuk melakukan ibadah haji. Peluang (*opportunities*) antara lain masyarakat di daerah Ungaran dan sekitarnya yang sebagian besar beragama muslim, lokasi KSPPS BMT Al Hikmah yang cukup strategis, memiliki citra yang bagus dimasyarakat dan semakin bertambahnya pengetahuan masyarakat mengenai haji dan strategi untuk mempersiapkannya. Ancaman (*threats*) meliputi kurangnya kesadaran dan

antusiasme masyarakat untuk menyiapkan diri agar dapat menunaikan ibadah haji, adanya regulasi pemerintah mengenai bank penyelenggara ibadah haji dan semakin banyaknya lembaga keuangan yang juga menawarkan produk simpanan ibadah haji.

## **B. Saran**

1. KSPPS BMT Al Hikmah sebisa mungkin harus memanfaatkan kekuatan dan meminimalkan atau memperbaiki kelemahan agar peluang yang ada dapat dimanfaatkan dengan maksimal dan menggunakan kekuatan serta mengurangi kelemahan untuk mencegah atau meminimalisir ancaman yang datang dari luar KSPPS BMT Al Hikmah.
2. KSPPS BMT Al Hikmah untuk lebih menggiatkan strategi pemasaran produk yang dimilikinya. Sehingga masyarakat mengetahui keunggulan dan karakteristik produk yang ditawarkan KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran khususnya produk Sihaji.

## **C. Penutup**

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT. yang telah memberikan kekuatan, hidayah dan taufiq-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

Penulis menyadari, meskipun dalam penulisan ini telah berusaha semaksimal mungkin, namun dalam penulisan tugas akhir ini tidak bisa lepas dari kesalahan dan kekeliruan. Hal ini semata-mata merupakan keterbatasan ilmu dan kemampuan yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik yang konstruktif dari berbagai pihak demi perbaikan yang akan datang.

Akhirnya hanya kepada Allah SWT. penulis berserah diri dan memohon petunjuk serta bimbingan dari segala kesalahan dan kekhilafan dalam penulisan ini. Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis dan para pembaca pada umumnya.