

BAB IV

ANALISIS

4.1 Analisis Produk Simpanan Sukarela Berjangka

Funding merupakan salah satu kegiatan penting pada lembaga keuangan. Dengan funding, dana terkumpul yang nantinya akan digunakan sebagai usaha pada lembaga keuangan tersebut, tak terkecuali pada KJKS Binama. Dengan strategi pendekatan interaksi kekeluargaan, KJKS Binama bisa eksis selama 20 tahun berkarya. Komunikasi pemasaran dengan mengedepankan pelayanan merupakan langkah yang ditempuh untuk menjaring nasabah. Bentuk komunikasi ini dari mulai membagi brosur promosi lewat berbagai media, sponsor kegiatan serta presentasi. Di mana kegiatan ini berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi dan membujuk agar mau menerima apa yang ditawarkan yaitu untuk mempercayakan dana agar dikelola oleh KJKS Binama. Bentuk komunikasi ini cukup efektif, di mana kelangsungannya melibatkan banyak audiens dari segi waktu, jumlah biaya yang dikeluarkan bisa diperkirakan secara sistematis. Dengan pembagian brosur secara kuantitas komunikasi ini tidak melibatkan banyak audiens namun waktu interaksi yang digunakan lebih banyak, sehingga lebih detail untuk mengomunikasikan tentang KJKS Binama.

Pelayanan merupakan modal penting dalam menghadapi nasabah, bila tidak nasabah bukan tidak mungkin berpaling pada lembaga lain bila pelayanan yang diberikan tidak memuaskan. Di mana kepuasan pelanggan merupakan tingkat perasaan seseorang setelah membandingkan kinerja produk yang ia rasakan dengan harapannya. Nasabah akan lebih respek ketika disambut dengan senyum. Dan

ketika nasabah mempunyai kesulitan, dengan cepat dan tepat karyawan diharapkan memberi respons positif untuk segera menyelesaikan. Di mana pelayanan yang diberikan tidak membuat nasabah kecewa telah menitipkan uangnya, bahkan sebaliknya mendorong niat untuk menambah dananya agar dikelola KJKS Binama.

Pendekatan interaksi kekeluargaan di sini Anggota bukan hanya sebagai Anggota namun juga sebagai satu kesatuan keluarga dengan KJKS Binamayang saling mengisi, menjaga silaturahmi. Dengan ini nasabah merasa aman dan nyaman untuk menginvestasikan dananya pada KJKS Binama.

Dengan memperkuat tatanan internal serta kefleksibelan eksternal, diharapkan KJKS Binama mampu menandingi para pesaing yang lebih agresif dalam operasionalnya baik KJKS lain maupun lembaga keuangan konvensional.

4.2 ANALISIS SWOT Produk SISUKA

Berdasarkan hasil wawancara dengan Karyawan KJKS Binama Cabang Kaliwungu

KEKUATAN (S)
<p>1. Gedung BMT yang nyaman.</p> <p>Dengan gedung yang nyaman transaksi dan pelayanan kepada mitra menjadi maksimal. Sehingga anggota merasa nyaman pada saat transaksi.</p>
<p>2. Lokasinya yang dekat dengan pusat keramaian.</p> <p>Target KJKS Binama untuk produk sisuka adalah masyarakat yang mempunyai dana lebih. Hal ini dibantu dengan lokasi KJKS Binama yang sangat strategis, jadi calon anggota sisuka bisa menandatangani uangnya di KJKS Binama yang terletak di pusat keramaian.</p>
<p>3. Pengurusnya amanah.</p> <p>Pengurus KJKS Binama adalah pengurus yang amanah, artinya mereka tidak merasa berkuasa dan menjalankan tugasnya dengan baik walaupun yang dilayani hanya pedagang kecil.</p>

TANTANGAN(T)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Banyak saingan dari bank – bank dan BPRS yang memiliki Pangsa pasar yang sama 2. Modal tidak lebih banyak dari bank – bank dan BPRS 3. Biaya teknologi cukup mahal sehingga belum bisa berekspansi maksimal dan mengembangkan system lain selain system informasi akuntansi yang sekarang telah digunakan BMT.
<p>4. Pelayanan jemput bola</p> <p>Semua produk KJKS Binama dilengkapi dengan layanan jemput bola, jadi untuk anggota yang tidak bisa datang ke kantor, maka marketing bisa untuk mendatangi anggota untuk melakukan transaksi.</p>
KELEMAHAN (W)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemahaman Anggota dibidang syariah kurang sehingga agak sulit menyatukan pemahaman kerjasama syariah. <p>Para mitra rata – rata hanya mengetahui bahwa lembaga keuangan syariah bersistem bagi hasil dan konvensional bersistem bunga. Jika diberi pemahaman mengenai bagaimana praktek bisnis yang benar – benar syariah mereka cenderung tidak tertarik dan lebih memilih cara yang konvensional atau cara yang sudah umum.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Pengambilan bagi hasil secara berjangka. <p>Produk sisuka pada saat pembagian bagi hasil secara berjangka. Dan uang sisuka anggota di KJKS binama tidak dapat diambil sewaktu-waktu.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Tidak adanya ATM KJKS Binama <p>Salah satu kelemahan KJKS Binama yaitu tidak adanya ATM. Sehingga para anggota yang ingin bertansaksi diluar jam kerja tidak dilayani. Tetapi hal ini bisa disiasati dengan layanan jemput bola.</p>
PELUANG (O)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Karakteristik mitra yang rata – rata pedagang kaki lima terkadang enggan untuk ke Bank untuk melakukan transaksi, maka dengan pelayanan jemput bola bisa menarik banyak anggota untuk bisa tertarik dengan produk sisuka. 2. Lokasi yang dekat dengan pasar (dekat dengan anggota). <p>Lokasi yang dekat dengan mitra memudahkan pengawasan dan bimbingan dari KJKS kepada anggota.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sistem penghimpunan dana dan pembiayaan yang antar jemput yang tidak dimiliki bank atau BPRS (sistem jemput bola yang merupakan pelayanan

ekstra pada mitra).

Dengan pelayanan ini mitra merasa dibimbing, system jemput dana tabungan atau angsuran ini juga dapat mengurangi kelalaian mitra seperti telat bayar atau menunggak karena pihak KJKS dapat selalu melihat perkembangan mitra setiap bulannya.

Usaha dalam Memaksimalkan Kekuatan (S – O)

1. Terus meningkatkan layanan KJKS
2. Menjalin hubungan baik dengan mitra
3. Menjaga kerjasama yang baik terhadap bank – bank syariah dan BPRS yang telah bekerja sama
4. Terus berusaha amanah dalam segala perbuatan
5. Membuat suasana dalam gedung BMT nyaman

Usaha dalam Meminimalisir Kelemahan (W – O)

1. SDM di BMT diusahakan untuk sering diikutsertakan pada pelatihan yang diadakan oleh bank syariah ataupun universitas
2. Bimbingan pada mitra walaupun belum dilakukan secara kontinyu

Kekuatan Untuk Menghadapi Tantangan (S-T)

1. Kedekatan lokasi KJKS dengan pasar membuat peluang bersaing merebut mitra lebih besar dibanding Lembaga keuangan yang lokasinya lebih jauh dari pasar.
2. Dengan kerjasama yang dilakukan KJKS dengan BANK dan BPRS bisa dikembangkan untuk penambahan modal usaha.
3. Kepengurusan amanah harus terus dijaga agar dapat menjadi salah satu karakteristi KJKS untuk dapat bersaing dengan lembaga keuangan lain.

Kelemahan untuk Menghadapi Tantangan (W – T)

1. Terus berusaha memberi pemahaman syariah kepada mitra agar tercipta suatu tujuan bisnis yang sepaham.
2. Produk sisuka lebih gencar dipasarkan lagi di instansi baik negeri maupun swasta.
3. Terus memberi pelatihan atau training tentang operasional KJKS da pengetahuan mengetahui transaksi syariah kepada SDM KJKS agar dapat bersaing dengan lembaga keuangan syariah lain yang sejenis atau lebih besar.
4. Memaksimalkan dana yang ada dalam pembiayaan. Walaupun dengan modal minim, asal kontinyu dan terarah, akan tetap bisa mendapat pasar tersendiri untuk menjangkau mitra

4.3 Simulasi Penghitungan Bagi Hasil:

Misal sisuka Pak Ahmad dengan jangka waktu 6 bulan sebesar 1 Juta, total dana 1 Milyar. Pendapatan KJKS Binama 25 Juta. Nisbah bagi hasil **SISUKA** 50% : 50%

Maka penghitungan bagi hasil Sisuka Pak Ahmad sebagai berikut :

Saldo Sisuka Pak Ahmad

_____ X Pendapatan X Nisbah

Total Dana di BINAMA

Rp. 1.000.000,-

_____ X Rp. 25.000.000,- X 50%

Rp. 1.000.000.000,-

= Rp. 12.500,-

Maka bagi hasil yang diperoleh Pak Ahmad adalah Rp. 12.500,-

- o 3 Bulan = 45% : 55%
- o 6 Bulan = 50% : 50%
- o 12 Bulan = 55% : 45%¹

¹Brosur KJKS Binama tentang Produk Sisuka

5.1 Kesimpulan

Melihat permasalahan di depan maka jawaban perumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Kelebihan dan kelemahan produk sisuka adalah sebagai berikut :

Kelebihannya : Gedung BMT yang nyaman, Lokasinya yang dekat dengan pusat keramaian, Pengurusnya amanah, menggunakan pelayanan jemput bola.

Kelemahan: kurangnya pemahaman Anggota KJKS Binama dibidang ilmu Syari'ah sehingga agak sulit menyatukan pemahaman kerjasama syariah, Pengambilan bagi hasil yang diambil secara berjangka, sehingga sulit untuk Anggota mengambil sewaktu-waktu, tidak adanya pelayanan ATM di KJKS Binama.

2. Strategi Pemasaran: Dengan mencetak dan membagikan brosur, leaflet, buletin dan materi cetak lain yang membuat berbagai informasi produk, presentasi ke lembaga atau instansi pemerintah untuk menawarkan produk Sisuka, aktivitas lain. Sponsor untuk acara-acara positif yang melibatkan banyak masa, misal: seminar dan pengajian akbar. Mengadakan acara yang cukup meriah pada momen-momen tertentu. Misal: pembukaan kantor baru, ulang tahun maupun menyambut hari besar tertentu dengan melibatkan massa secara luas.
3. Penyebab Anggota Kurang Berminat Pada Produk Sisuka: karena mayoritas anggota di KJKS Binama yaitu pengambilan bagi hasilnya secara berjangka dan pengambilan uang anggota yang di depositokan di KJKS pada waktu yang telah ditentukan. Hal ini menjadikan para Anggota lebih cenderung beralih ke produk Sirela karena pada produk sirela anggota dapat menabung sesuai dengan kemampuan serta pengambilan uang dapat dilakukan sewaktu-waktu sesuai jam kerja.

5.2 Saran

1. Lebih aktif lagi mempromosikan KJKS Binama kepada semua kalangan, semisal menjadi media promosi kegiatan pada saat acara pengajian seperti memberikan bantuan publikasi berupa mencetak baliho an ditempatkan di lokasi yang strategis, memberikan baliho/mmt kepada pedagang baik pedagang yang lancer dalam hal pembiayaan maupun yang mempunyai tabungan yang banyak di KJKS Binama, memberikan sponsor ship pada saat acara yang diselenggarakan oleh mahasiswa berupa bantuan publikasi baliho maupun berupa pendanan, mencetak baliho ucapan selamat dan terima kasih kepada lembaga-lembaga yang sudah bekerjasama dengan KJKS Binama semisal pada saat dilantiknya dekan fakultas ekonomi dan bisnis islam di IAIN Walisongo Semarang. Hal-hal seperti itu perlu ditingkatkan agar masyarakat bisa mengenal lebih jauh KJKS Binama.
2. Meningkatkan pengetahuan karyawan dari berbagai divisi dengan pelatihan-pelatihan atau seminar tentang kesyariahan.
3. Meningkatkan pelayanan agar menjadi lebih baik, karena banyak lembaga keuangan di sekitar Kaliwungu. Hal ini menjadikan tantangan tersendiri bagi KJKS Binama agar pelayanannya lebih ditingkatkan lagi seperti pada saat cara menagih untuk anggota yang macet diharapkan dengan menggunakan pendekatan secara kekeluargaan.
4. Meningkatkan pengetahuan karyawan tentang arti sebuah pelayanan.
5. Pihak manajemen juga lebih meningkatkan juga kesejahteraan Karyawan seperti memberikan gaji yang sesuai dengan pekerjaan karyawan. Agar para karyawan lebih bersemangat dalam menjalankan tugasnya.

5.3 PENUTUP

Demikian tugas akhir ini penulis susun, besar harapan penulis agar bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan bagi penulis khususnya. Tidak lupa penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun demi kesempurnaan Tugas Akhir ini dan juga menambah wawasan pengetahuan pribadi penulis.