BAB IV

PEMBAHASAN DAN ANALISIS

A. Prosedur Pendaftaran dan pembukaan rekening

Di semua system lembaga keuangan itu ada prosedur pendaftaran, tak terkecuali dengan BMT. Tentunya memiliki adapun langkah-langkahnya sebagai berikut:

Pertama, Memberikan penjelasan tentang arisan wisata dengan baik dan mudah di mengerti oleh mitra. Kita sebagai pegawai BMT , harus paham dan mengerti tentang arisan wisata terlebih dahulu. Pegawai BMT tentunya mempunyai komunikasi yang baik, sehingga orang lain paham apa yang dijelaskan oleh pegawai bank. Kemudian sebagai pegawai BMT, kita harus bisa memberikan penjelasan kepada mitra bank tentang arisan wisata tersebut sehingga mitra BMT paham dan mengerti.

Kedua, kita sebagai pegawai juga harus dapat menjelaskan syarat dan ketentuan yang berlaku. Untuk lebih jelasnya syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi mitra BMT yaitu :

1. Pembayaran arisan sebesar Rp.150.000,- /bulan.
2. Pembayaran dilakukan di masing-masing kantor kas pelayanan BMT Harum Pati,
3. Jangka waktu arisan wisata 26 bulan, Peserta dapat mendaftar lebih dari satu.
4. Peserta yang ikut wisata sudah melakukan pembayaran arisan wisata selama 26 kali pembayaran.
5. Pemberangkatan wisata di akhir periode atau pada bulan ke 27.
6. Bonus arisan wisata bisa diwakilkan dengan persetujuan dari pihak BMT Harum Pati.
7. Bonus arisan wisata tidak dapat diuangkan.

8. Peserta dianggap keluar dan tidak berhak mendapatkan bonus wisata dari program arisan wisata apabila tidak membayar selama 3 kali pembayaran.
9. Peserta yang keluar dari arisan, uangnya akan dibagikan pada akhir periode. Mitra BMT harus mengetahui dan paham tentang syarat dan ketentuan ini. Tugas kita sebagai pegawai BMT untuk memastikan bahwa

Ketiga, setelah mengetahui dan paham prosedur pertama dan kedua maka mitra BMT mengisi dan menandatangi pembukaan rekening atau keikut sertaan dalam arisan wisata yang telah disediakan oleh BMT. Pembukaan dan keikutsertaan mitra merupakan bukti tertulis, hitam diatas putih sebagai bukti yang dilaporkan kepada atasan dan disimpan apabila terjadi hal-hal yang tidak diinginkan.

Keempat, mitra BMT diminta untuk menunjukan kartu pengenal identitas diri yang sah dan masih berlaku. Identitas yang berlaku memang sangat penting, setiap pendaftaran apapun digunakan.

Kelima, setelah prosedur pertama sampai keempat dilakukan maka pegawai bank akan membukakan rekening awal disertai pembayaran diawal pembukaan rekening sesuai dengan nominal yang telah disepakati dalam perjanjian.

Keenam, Penyerahan data verifikasi dan pembukan langsung oleh teller. Jika mitra berada di dalam kantor BMT secara langsung maka data tersebut dapat di masukkan secara langsung dan dicek oleh pihak teller.

Ketuju, Penyerahan data verifikasidan pembukaan langsung oleh teller. Setelah datanya dimasukkan dalam software data BMT. tetapi jika mitra melakukan transaksi melalui kepala cabang ataupun marketer BMT maka akan di wakilkan secara langsung oleh marketer, kepala cang atau pihak BMT yang bersangkutan. Tetapi, sudah barang tentu marketer memberitahukan hal tersebut kepada teller perihal tersebut.

Dan yang kedelapan, setelah semuanya selesai, pihak BMT (yang diwakilkan oleh marketer atau teller) menyerahkan secara langsung buku tabungan tersebut kepada mitra. Dengan sedikit mengingatkan buti butir kesepakatan yang tertuang dalam akad awal . diselingi sedikit obrolan dan senyuman ramah agar mitra merasa lebih baik dalam.

B. Analisis Strategi Produk Arisan Wisata

Suatu strategi pemasaran yang dirumuskan hanya akan menjadi sebuah catatan, apabila strategi pemasaran tersebut hanya ditekankan pada perencanaan . Untuk merealisasikan itu, maka perlu didukung oleh para marketer yang menerapkan teknik tekniknya dalam proses penjualan .

Dari pengamatan yang penulis lakukan selama kegiatan PKL, walaupun kantor cabang Kayen merupakan cabang yang baru namun sudah dapat dikatakan memiliki andil banyak di sector funding maupun landing ke masyarakat .dilihat dari banyaknya *funding* dan *landing* di BMT cabang Kayen ini .

Adapun factor-factor yang mempengaruhi mitra untuk mengunakan produk simpanan berupa Arisan wisata adalah karna kepercayaan nasabah pada BMT Harum Pati, kepercayaan ini menimbulkan rasa aman bagi mitra .Nominal penyimpanan tabungan Arisan wisata yang terjangkau oleh masyarakat.lalu adanya bonus wisata gratis, dimana uang para mitra yang ikut arisan ini tidak berkurang sedikitpun tetapi mereka mendapatkan fasilitas berwisata gratis di akhir periode .

Penulis mencoba menganalisis berdasarkan analisis berdasarkan analisis SWOT yaitu penilaian menyeluruh terhadap kekuatan (Strengths), kelemahan (Weakness), peluang (Opportunity), dan ancaman (Threats) BMT.Kekuatan meliputi kemampuan internal, sumberdaya dan factor situasional positif yang dapat membantu perusahaan melayani pelangganya dan mencapai tujuanya.Kelemahan meliputi keterbatasan internal factor situasional negative yang dapat menghalangi performa perusahaan. Peluang adalah factor yang menguntungkanpada lingkungan eksternal yang dapat digunakan perusahaan untuk memperoleh

keuntungan .dan ancaman adalah factor pada lingkungan eksternal yang tidak menguntungkan.

Tujuanya adalah untuk mengembangkan perusahaan dengan menlihat peluang pasar, kekuatan perusahaan sekaligus menghilangkan kelemahan dan meminimalkan ancaman.

1. Strenght (kekuatan)
   a. BMT uang solid dan terpercaya menimbulkan rasa aman bagi masyarakat untuk menyimpan uangnya di sini.
   b. Sumber Daya Manusia yang baik dan taat pada ajaran agama Islam mencerminkan budaya BMT Harum .
   c. Tingginya minat masyarakat untuk menabung
2. Weakness (kelemahan)

   Adapun kelemahan yang dimiliki BMT Harum Pati adalah masih ada ketakutan tersendiri calon mitra kepada BMT Harum Pati dikarnakan adanya pengalaman trauma dari BMT sebelumnya yang telah merugi .

   Masyarakat
3. Oppotunities (peluang)
   a. Banyak masyarakat yang berminat untuk berwisata .dengan produk ini masyarakat nntinya akan bisa mengikuti wisata tanpa harus mengeluarkan uang untuk transportasi .
   b. Perekonomian masyarakat Kayen yang menunjukan pertumbuhan yang bagus .daya beli masyarakat yang tinggi dan minat masyarakat untuk menabung pun mengalami peningkatan.
4. Threats (ancaman)

   Ancaman yang dihadapi oleh BMT Harum Pati dalam pengembangan produk Arisan wisata antara lain :
   a. Telah banyak produk yang serupa di BMT lain
   b. Kurangnya pengetahuan masyarakat akan keberadaan lembaga keuangan BMT dan anggapan yang sama.