

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan data serta analisis yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi bisnis BMT Lisa Sejahtera Jepara dalam menjaring dana pihak ketiga yaitu dengan menggunakan strategi jemput bola. Strategi ini dirasa sangat berguna dan berhasil menunjang dalam menjaring dana pihak ketiga.
2. Strategi bisnis BMT Lisa Sejahtera Jepara dalam memanfaatkan dana pihak ketiga yaitu, melalui Pembiayaan dengan menggunakan strategi jemput bola. Adapun produk pembiayaan BMT Lisa Sejahtera Jepara adalah:
  - a. *Qordlu Bi Syarti Rahni*
  - b. *Talangan Haji (Ijaroh)*
  - c. *Ba'I bi Tsaman Ajil (Murobahah)*
3. Analisis SWOT
  - a. *Strength* (Kekuatan), kekuatan jemput bola
    - 1) Lebih leluasa untuk berinteraksi
    - 2) Bisa memberikan penawaran langsung kepada calon anggota
    - 3) Memberikan kemudahan kepada calon anggota dalam bertransaksi, baik dalam penarikan tabungan maupun menabung
    - 4) Memberikan kemudahan dan kenyamanan pelanggan terhadap produk atau jasa yang ada di BMT Lisa
    - 5) Transaksi pembiayaan lebih mudah
    - 6) Memperluas jaringan kerjasama
    - 7) Lebih mengetahui karakter calon anggota pembiayaan
  - b. *Weakness* (Kelemahan), kelemahan jemput bola
    - 1) Jika dalam presentasi kurang menarik maka calon anggota pun akan kurang tertarik

- 2) Banyak mengeluarkan energi karena harus mendatangi calon anggota satu persatu
  - 3) Dengan jemput bola, posisi tawar BMT menjadi kecil sedangkan posisi tawar calon anggota menjadi besar karena terlihat BMT yang membutuhkan calon anggota
  - 4) Kurangnya SDM karyawan
  - 5) Kurangnya jumlah SDM
  - 6) Ketika karyawan menarik tagihan anggota yang nakal banyak yang bersembunyi
- c. *Opportunity* (Peluang), untuk peluang sendiri masih terbuka lebar
- 1) Proses transaksi bisa lebih cepat
  - 2) Peluang pasar yang cukup luas
  - 3) Penempatan kantor dekat dengan pasar tradisional
  - 4) Lebih mudah dalam mengakses calon nasabah untuk pembiayaan
  - 5) Bisa melihat langsung kondisi calon anggota pembiayaan
- d. *Threat* (Ancaman), kalo ancaman
- 1) Bisa memberikan dampak negatif seperti membuat calon anggota merasa terganggu
  - 2) Banyaknya pesaing yang juga menggunakan strategi yang sama
  - 3) Kurangnya pemahaman masyarakat tentang *Baitul Mall Wat Tamwil*
  - 4) Banyak pandangan negatif dari masyarakat

## B. Saran-saran

Pada bagian akhir skripsi ini, setelah melakukan analisis dan telah menghasilkan kesimpulan, maka penulis akan mencoba untuk memberikan saran-saran kepada pihak yang berkepentingan, antara lain:

1. Lembaga yang diteliti, lebih meningkatkan sumber daya insani, dengan melakukan pelatihan-pelatihan yang lebih inten dengan materi yang berkaitan dengan pelayanan maupun pengetahuan tentang produk-produk

sehingga kedepannya banyak dana yang di himpun maupun pembiayaan yang diberikan kepada anggota.

2. Mampu menganalisis calon anggota yang mau melakukan pembiayaan supaya tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, seperti kemacetan ataupun yang lainnya.
3. Harus tau kekuatan, peluang yang dimiliki supaya bisa dimaksimalkan serta kelemahan dan ancaman harus bisa dihindari, paling tidak mampu meminimalisirnya.

### **C. Penutup**

Dengan memanjatkan syukur alhamdulillah ke hadirat Allah SWT, penulis telah menyelesaikan skripsi ini dengan sepenuh kemampuan yang dimiliki. Dan ucapan terima kasih kepada para pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan petunjuk kepada penulis demi terselesaikannya skripsi ini.

Namun demikian penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini jauh dari sempurna, untuk itu penulis sangat mengharapkan adanya saran dan kritik dari semua pihak untuk perbaikan dan kesempurnaannya.

Akhirnya atas ridha Allah SWT, semoga skripsi yang sederhana ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis dan bagi para pembaca pada umumnya.