REPOSITORI STAIN KUDUS

BAB V
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah saya paparkan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa evaluasi pelayanan sistem jemput bola dalam meningkatkan loyalitas anggota pada BMT Amanah Kudus yaitu :

1. Pelayanan sistem jemput bola dalam meningkatkan loyalitas anggota pada BMT Amanah Kudus yaitu keaktifan pihak marketing BMT dalam melayani anggota dengan cara aktif menjemput anggota / calon anggota. Untuk anggota tidak perlu datang ke kantor tidak masalah, namun bisa dilayani pihak BMT dengan cara langsung mendatangi ke tempat anggota tersebut.
2. Pelaksanaan pelayanan sistem jemput bola dalam meningkatkan loyalitas anggota pada BMT Amanah Kudus telah berjalan dengan baik, yaitu lebih mendekatkan pihak manajemen BMT pada anggota sehingga diketahui secara pasti keinginan dan harapan anggota, dalam proses pelaksanaan sistem jemput bola ini tidak semua transaksi bisa dilakukan di lapangan, hanya yang sifatnya simpanan dan angsuran saja, tetapi untuk transaksi pengajuan pembiayaan, akad pembiayaan, dan pencairan pembiayaan itu tidak bisa dilakukan di lapangan karena semua harus dilakukan di kantor. Dengan adanya pelayanan sistem jemput bola tersebut anggota merasa dimudahkan dalam bertransaksi sehingga anggota setia dan secara rutin menggunakan produk simpanan dan pembiayaan BMT Amanah Kudus.
3. Faktor pendukung dan faktor penghambat pelaksanaan sistem jemput bola yang ada di BMT Amanah Kudus ini meliputi :

http://eprints.stainkudus.ac.id

REPOSITORI STAIN KUDUS

a. Faktor Pendukung

Faktor pendukung pelaksanaan sistem jemput bola yang ada di BMT Amanah Kudus ini meliputi faktor internal dan faktor eksternal.

1) Faktor internal
   a) Semangat Kerja : Faktor internal yang mendukung pelaksanaan sistem jemput bola yang ada di BMT Amanah Kudus adalah semangat kerja khususnya karyawan bagian marketing. Karena dengan semangat kerja yang tinggi, maka karyawan akan dengan rajin dan senang hati dalam melakukan pekerjaannya.
   b) Silaturahmi : Selain itu faktor pendukung yang berasal dari dalam diri karyawan yaitu adanya keyakinan dari dalam diri bahwa pelaksanaan jemput bola sebagai bentuk silaturahmi dengan anggota di lapangan.
2) Faktor eksternal
   a) Inventaris kendaraan: Untuk faktor eksternal yaitu adanya inventaris berupa kendaraan bermotor dari manajemen.
   b) Kompensasi : Faktor pendukung selanjutnya yaitu pemberian kompensasi berupa gaji yang sesuai dari pihak manajemen BMT Amanah Kudus kepada karyawan bagian marketing.

b. Faktor Penghambat

Faktor penghambat pelaksanaan sistem jemput bola yang ada di BMT Amanah Kudus ini meliputi faktor internal dan faktor eksternal.

1) Faktor internal : Untuk faktor internal yaitu berkurangnya semangat kerja karyawan karena cuaca yang kurang mendukung. Untuk mengantisipasinya menggunakan jas hujan, dan menyediakan dispenser air panas, jika marketing ingin membuat minuman yang hangat setelah melaksanakan tugasnya, untuk menghangatkan tubuh.
2) Faktor eksternal : Sedangkan faktor penghambat yang berasal dari luar pribadi yaitu tidak adanya pemetaan dari pihak BMT Amanah Kudus. Jangkauan marketing yang melebihi satu pasar sasaran sehingga marketing belum mampu mengcover seluruh pasar.

http://eprints.stainkudus.ac.id

REPOSITORI STAIN KUDUS

Solusinya marketing akan menyelesaikan dulu semua transaksi di pasar A baru setelah itu menelepon anggota yang ada di pasar B mengenai posisinya sekarang, dan kemudian marketing langsung menuju ke lokasi dimana anggoat tersebut berada.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut :

1. Untuk penelitian yang akan datang diharapkan memperpanjang waktu penelitian. Dengan melakukan penelitian dalam jangka waktu yang lebih panjang diharapkan akan dapat diperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai evaluasi pelayanan sistem jemput bola dalam meningkatkan loyalitas anggota.
2. Untuk penelitian selanjutnya, diharapkan menggunakan sudut pandang ilmu manajemen atau akuntansi dengan obyek yang sama yaitu di BMT.
3. Untuk pihak BMT, diharapkan meningkatkan penawaran produk pada calon anggota yang belum tersentuh oleh BMT lain sehingga mampu meningkatkan perluasan pasar. Lebih menempatkan waktu yang tepat pada anggota-anggota tertentu. Meningkatkan jumlah SDM pada divisi marketing, karena akan sangat meningkatkan efisiensi kerja jika dilakukan oleh lebih dari 1 (satu) orang.

C. Penutup

Dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur Alhamdulillah kehadirat Illahi Rabbi yang telah membimbing penulis untuk menyelesaikan skripsi ini, selanjutnya shalawat serta salam penulis curahkan kepangkuan Nabi Muhammad SAW, semoga kita semua termasuk umatnya yang terpilih. Tidak lupa penulis ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulisan skripsi ini dari tahap awal sampai selesai, di mana

http://eprints.stainkudus.ac.id

REPOSITORI STAIN KUDUS

banyak sumbangan pemikiran yang penulis terima, baik itu dalam bentuk diskusi, informasi, buku maupun dalam bentuk yang lain.

Sungguhpun demikian, penulis menyadari betul akan keterbatasan kemampuan yang ada pada penulis, maka sudah tentu ada beberapa hal yang menjadi titik lemah. Maka dari itu penulis mengharapkan saran dak kritik yang membangun dari siapa saja guna perbaikan isi skripsi ini. Akhirnya semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya. *Amien…*

http://eprints.stainkudus.ac.id