

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Salah Satu Strategi Yang Dilakukan Oleh Bank Jatim Syari'ah dalam Pengembangan Produk Akad Mudharabah dilakukan yang Namanya pembandingan jadi di divisi pengembangan produk itu melihat dari keseluruhan bank yang ada kayak pembandingan , produk apa nih yang belum dimiliki oleh Bank Jatim Syari'ah atau dari produk yang sudah ada apa nih yang perlu dikembangkan, biasanya di Bank Jatim Syari'ah terkendala dengan fatwa, soalnya tidak bisa seluas konvensional gitu jadi setiap ada ide atau pembandingan yang lain itu kita lihat dulu fatwanya ada apa tidak seperti itu, kalo tidak ada ya tidak boleh di masukkan sebagai produk dan ditambahkan ke dalam fitur fitur produk syari'ah itu tidak boleh, tapi kalo memang ada, selama tidak melanggar syari'at, seperti itu yang bisa di masukkan tidak apa di masukkan kedalam fitur fitur produk syari'ah.
2. Strategi Pengembangan Produk Akad Mudharabah Perspektif Analisis SWOT dalam Bank Jatim Syari'ah terkait kekuatan Analisis SWOT di Bank Jatim Syari'ah terkait strength(kekuatan) terkait dengan agunan atau jaminan bisa menggunakan asset replacement (pengganti asset) itu bisa berupa pembiayaan produktif atau pembiayaan yang masih jalan di bank itu, atau di koperasi tersebut, itu di jaminkan ke bank serta adanya legalibitas dan kredibilitas, kemudian untuk Kelemahan(weaknesses) yaitu LHU(laporan hasil usaha yang harus belum stabil) setiap bulannya

serta terjadinya fraud dari pengurus, selanjutnya Peluang (opportunity) Masih terbuka luas untuk produk Akad Mudharabah, masih terbuka luas untuk produk ini hanya saja peminat dari sisi perbankan nya untuk menerapkan produk ini masih sangat kecil ya karena itu terkair belum adanya solusi terkait korupsi dari orang dalam. Dan yang terakhir thearts Terjadinya pemalsuan nama nasabah.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis sampaikan diatas maka penulis memberikan saran yang bertujuan untuk meningkatkan perkembangan maka peneliti mempunyai saran yang dapat peneliti berikan yaitu dalam upaya mengembangkan produk akad mudharabah hendaknya selalu meningkatkan strategi penegmbangan agar keunggulan kompetitif lebih banyak lagi contohnya seperti menjadi sponsor kegiatan di desa, membuat brosur atau iklan atau iklan di internet, televisi maupun majalah.