BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Implementasi manajemen syariah produk jasa investasi reksadana syariah dan *Sukuk* Negara Ritel di BSM Tulungagung

   Manajemen syariah produk jasa investasi reksadana syariah dan *Sukuk* Negara Ritel di BSM Tulungagung terdiri dari 4 tahapan, yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan. Yang pertama, Tahapan perencanaan dimana BSM Tulungagung sebagai pihak cabang yang melaksanakan segala perencanaan yang telah ditetapkan oleh pihak pusat sehingga pihak BSM Tulungagung menjalankan tugas mengikuti pengarahan dari pihak kantor pusat. Sehingga dari pihak kantor cabang hanya sebatas menjalankan tugas dan tanggungjawab sesuai kebijakan dan prosedur yang ada di BSM. Akan tetapi, tetap ada kontribusi yang diberikan oleh pihak cabang untuk dapat meningkatkan dan mengembangkan visi maupun misi dari BSM.

   selain itu, terkait dengan kegiatan manajemen syariah produk investasi reksadana dan *sukuk* Negara Ritel dari pihak BSM tidak melakukan perencanaan khusus, akan tetapi pihak BSM mempunyai strategi tersendiri mengenai produk yang akan terlebih dahulu dipasarkan agar dapat menarik minat dari nasabah. Yaitu seorang karyawan BSM akan memperkenalkan terlebih dahulu produk-produk inti bank, misalnya tabungan, *internet banking*

baru kemudian akan memperkenalkan produk tambahan seperti reksadana syariah dan *Sukuk* Negara Ritel, akan tetapi Bank hanya bertindak sebagai Agen Penjual Efek Reksadana dan kedua produk tersebut merupakan produk pasar modal dan bukan produk bank sehingga tidak dijamin oleh bank serta tidak termasuk dalam cakupan obyek penjaminan pemerintah atau penjaminan simpanan.

Kemudian tahapan yang kedua yaitu pengorganisasian. Pada tahapan ini Manajemen dalam organisasi di BSM Tulungagung sudah berjalan sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bidang yang sudah ditentukan prosedurnya oleh pihak pusat, seperti pada hal perekrutan karyawan, di BSM Tulungagung perekrutan karyawan dilakukan dengan melihat dari beberapa aspek seperti religiusitas, keimanan dan ketaqwaan, psikologi dan masih banyak lagi. Sedangkan kalau untuk pengorganisasian produk di BSM Tulungagung juga ada, karena setiap produk memiliki karakteristik berbeda-beda, seperti produk reksadana dan *sukuk* Negara Ritel akan mendapatkan perlakuan yang berbeda dengan produk pendanaan dan produk pembiayaan. Karena kedua produk investasi tersebut juga memiliki karakteristik yang berbeda.

Tahapan yang ketiga yaitu pengarahan. Pada tahapan ini BSM Tulungagung melakukan kegiatan yang dapat memberikan motivasi serta menggerakkan semua elemen untuk dapat berpartisipasi dalam menunjang kegiatan operasional perusahaan. Kegiatan tersebut selain ada Gaji juga ada bonus, kemudian ada jenjang karir. Dan kesemuanya bisa diperoleh oleh

seorang karyawan jikalau telah mencapai target yang telah diberikan oleh perusahaan dan tidak melanggar atau melakukan hal-hal yang keluar dari prosedur maupun kebijakan perusahaan.

Kemudian yang keempat adalah tahapan pengawasan. Dimana dalam tahapan ini BSM Tulungagung melakukan kegiatan pengawasan yang bertujuan untuk memastikan bahwa setiap pegawai memiliki tanggung jawab untuk dapat melaksanakan pekerjaan dengan sebaik mungkin. Kinerja mereka dikontrol dengan sistem operasional dan prosedur yang berlaku, sehingga dapat disingkap kesalahan dan penyimpangan. Selanjutnya dilakukan tindakan koreksi ataupun arahan kepada pakem yang berlaku. Untuk menjalankan fungsi ini harus dipahami aspek psikologi seorang pegawai, wewenang dan tanggung jawab harus didelegasikan secara adil sesuai dengan kompetensi, tidak memberikan beban yang berlebihan, sehingga menjadikan kinerja mereka buruk dan tidak mampu merealisasikan tujuan yang telah ditetapkan.

2. Faktor Pendukung dan Penghambat dalam pelaksanaan kegiatan manajemen Syariah produk jasa investasi reksadana syariah dan *Sukuk* Negara Ritel di Bank Syariah Mandiri Tulungagung

Faktor pendukung dan penghambat dirasakan oleh pihak BSM dalam pelaksanaan manajemen syariah produk jasa investasi reksadana syariah dan *sukuk* Negara Ritel yang sifatnya fatal tidak ada. Kemudian untuk faktor pendukung yaitu adanya dukungan dari pihak BSM pusat jikalau seorang karyawan dapat memenuhi target untuk mendapatkan dana atau investasi dari masyarakat sebesar yang telah ditargetkan perusahaan maka akan ada selain

gaji bonus ataupun *reward*, seperti mendapat hadiah umroh, jalan-jalan, emas dan lain sebagainya. Untuk faktor penghambatnya seperti nasabah yang telat membayar atau mengangsur sehingga dari pihak BSM yang akan memberikan atau menawarkan produk lain akan berfikir ulang, kemudian minimnya pengetahuan masyarakat dan masih kurangnya pengalaman dari pihak BSM untuk dapat memberikan gambaran mengenai produk investasi.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dalam pengimplementasian manajemen syariah produk jasa investasi reksadana syariah dan *sukuk* Negara Ritel di BSM Tulungagung sebenarnya sudah dapat teraplikasikan dengan baik, namun peneliti mengajukan beberapa saran, yaitu:

1. Bagi Bank Syariah Mandiri Tulungagung

   Berdasarkan hasil penelitian, akan lebih baik untuk pihak BSM melakukan sosialisasi untuk memperkenalkan produk-produk lembaga keuangan syariah terutama untuk produk jasa investasi baik di kampus-kampus maupun di tempat-tempat yang dapat memberikan pemahaman tentang keberadaan produk terutama *sukuk* dan reksadana syariah dengan melibatkan banyak pihak seperti akademisi, praktisi, pengamat, ulama di bidang ekonomi Islam, kemudian melakukan upaya untuk menarik minat investor, terutama yang masih bersikap pragmatis, yaitu mereka yang mempunyai orientasi keuangan semata. Selama ini *sukuk* dan reksadana hanya dianggap sebagai "*the second best choice*", dengan mempertimbangakan lebih dahulu pilihan-pilihan yang lain.

2. Bagi akademik

   Penelitian ini dapat dijadikan sebagai tambahan daftar bacaan, referensi, dan dapat memberikan sumbangan perbendaharaan perpustakaan di Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.

3. Bagi peneliti selanjutnya

   Penelitian ini dapat dijadikan masukan dalam penelitian selanjutnya dan menambah pengetahuan yang dapat digunakan sebagai referensi selanjutnya dalam bidang kajian ilmu yang sama, kemudian penulis menyarankan untuk peneliti selanjutnya jikalau ingin mengambil tema investasi lebih baik untuk objek penelitiannya langsung ke pasar modal atau BSM pusat sehingga data yang diperoleh bisa lebih relevan.