

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang didapat oleh penulis maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil identifikasi terhadap faktor-faktor internal Griya Yatim & Dhuafa (GYD) didapatkan kekuatan yang dimiliki yaitu (1) banyaknya program dalam penyaluran dana, (2) memiliki peran dalam menghimpun dana ZIS, (3) kelengkapan administrasi dengan adanya database dalam proses menghimpun dana ZIS, (4) letak yang strategis di cabang Banjarmasin, (5) selalu melakukan sosialisasi pada masyarakat dalam berzakat, infak dan sedekah, (6) jumlah donator selalu signifikan dari tahun ke tahun. Faktor-faktor yang menjadi kelemahan Griya Yatim & Dhuafa (GYD) adalah (1) belum memiliki banyak jaringan dengan berbagai instansi terkait dalam penghimpunan dana ZIS, (2) susah mendapatkan izin untuk meletakkan kotak amal GYD di cabang Banjarmasin, (3) kurangnya aset (Tempat) untuk menampung anak yatim/mukim, (4) kurangnya brosur dari pusat dalam penghimpunan dana ZIS, (5) kurangnya pemanfaatan sarana promosi (spanduk), (6) penyaluran dana ZIS tidak semuanya di wilayah cabang Banjarmasin.
2. Dari hasil identifikasi terhadap faktor-faktor eksternal Griya Yatim & Dhuafa (GYD) dihasilkan peluang yang dapat dimanfaatkan yaitu (1) besarnya umat Islam di kota Banjarmasin, (2) pemanfaatan teknologi (media sosial) dalam

penghimpunan dana ZIS, (3) kepercayaan masyarakat dalam pengelolaan dana ZIS, (4) *image* masyarakat dalam pengelolaan dana ZIS cukup dikenal, (5) pemanfaatan kerja sama yang maksimal dalam mengumpulkan dana ZIS. Yang menjadi ancaman bagi Griya Yatim & Dhuafa (GYD) adalah (1) banyaknya pesaing baik lembaga Bank maupun non-Bank dalam menghimpun dana ZIS, (2) banyaknya program sejenis dari pesaing dalam penyaluran dana ZIS, (3) pesaing mempunyai jalur penghimpunan dana ZIS yang luas, (4) banyaknya organisasi sejenis dalam pengelolaan dana ZIS, (5) persaingan yang tidak sehat antar lembaga setempat dalam penghimpunan dana ZIS.

3. a. Dari hasil analisis dengan menggunakan matriks EFE dan IFE didapatkan skor EFE sebesar 3,628 menunjukkan bahwa kondisi eksternal Griya Yatim & Dhuafa (GYD), tergolong sedang dapat menghindari ancaman dengan memanfaatkan peluang yang ada. Total skor matriks IFE 2,808 menunjukkan bahwa kondisi internal Griya Yatim & Dhuafa (GYD) tergolong rata-rata dan mampu memanfaatkan kekuatan untuk mengatasi kelemahan yang dimiliki.
- b. Berdasarkan analisis yang dilakukan dengan matriks IE, diperoleh kesimpulan bahwa saat ini Griya Yatim & Dhuafa (GYD) berada pada sel II yang berarti berada pada dalam kondisi tumbuh dan berkembang. Strategi yang dimiliki sebaiknya adalah strategi intensif atau strategi integratif. Strategi intensif terdiri dari penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk. Strategi integratif terdiri dari integrasi kedepan, ke belakang dan horizontal.

c. Hasil pencocokan melalui analisis SWOT diperoleh delapan alternatif strategi yang layak diimplementasikan, kemudian melalui pengolahan QSPM diperoleh prioritas alternatif strategi pemasaran berturut-turut adalah sebagai berikut (1) membuktikan pengelolaan dana ZIS dengan program-program penyaluran dana kepada masyarakat, (2) menjalin kemitraan (kerjasama) yang kuat dengan berbagai perusahaan dalam menghimpun dana ZIS, (3) membangun jaringan komunikasi dengan berbagai instansi dan pengelola rumah makan, *mini market*, warung, dan tempat umum, (4) memaksimalkan program-program penyaluran dana ZIS dalam mempertahankan image masyarakat terhadap pengelolaan dana ZIS, (5) menambahkan program-program inovatif penyaluran dana ZIS untuk meningkatkan dana ZIS dengan masyarakat, (6) melakukan sinergi antar Lembaga Amil Zakat dalam program-program penyaluran dana ZIS, (7) mengintensifkan upaya sosialisasi pengelolaan ZIS dan menjalin kerjasama antar Lembaga Amil Zakat, (8) menambahkan aset (tempat) untuk menampung anak mukim menjadi lebih banyak.

## B. Saran

Adapun beberapa saran yang dapat penulis sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Griya Yatim & Dhuafa Cabang Kota Banjarmasin untuk menjalin kerja sama yang kuat dengan berbagai pihak lembaga, perusahaan, atau instansi lainnya, dalam penghimpunan dana zakat infak sedekah (ZIS).
2. Mempertahankan dan mengembangkan strategi penghimpunan (*fundraising*) yang sudah berjalan karena telah memiliki dampak yang signifikan terhadap peningkatan jumlah dana zakat infak sedekah (ZIS) dan jumlah donator tiap tahunnya.
3. Sebagai bahan masukan bagi penelitian-penelitian selanjutnya yang berkenaan dengan strategi penghimpunan dana zakat infak sedekah (ZIS) semoga bisa menjadi pertimbangan apabila menggunakan model yang sama dengan penelitian ini agar menambah jumlah informan maupun responden dari berbagai lembaga keuangan atau bank syariah lainnya.