



dapat dikomunikasikan dengan jelas dan transparan kepada seluruh staf penyelia pembiayaan yang bertugas dengan para pimpinan bank.

Perencanaan merupakan susunan langkah-langkah secara sistematis dan teratur untuk mencapai tujuan organisasi atau memecahkan masalah tertentu. Perencanaan juga diartikan sebagai upaya memanfaatkan sumber-sumber yang tersedia, dengan memperhatikan segala keterbatasan guna mencapai tujuan secara efisien dan efektif. Selain itu, perencanaan merupakan langkah awal dalam proses manajemen. Dengan merencanakan aktivitas organisasi ke depan, maka segala sumber daya dalam organisasi difokuskan pada pencapaian tujuan organisasi.

Alasan dilakukan perencanaan dalam sebuah rapat diskusi strategi pengembangan produk pembiayaan umroh iB Maqbula ini adalah untuk menetapkan target atau sasaran yang ingin dicapai dalam peningkatan proses maupun permasalahan yang ingin dipecahkan, kemudian menentukan metode yang akan digunakan untuk mencapai target atau sasaran yang telah ditetapkan tersebut.

Maka Bank Jatim Syariah selaku perusahaan yang bergerak di bidang jasa dalam mengembangkan produk pembiayaan Umroh iB Maqbula perlu dilakukannya strategi menyusun suatu rencana kerja. Tidak hanya untuk mengembangkan produk pembiayaan umroh saja tetapi juga untuk mengembangkan semua produknya.

















selain itu pencairan uangnya juga lebih mudah dibanding dengan pembiayaan Umroh iB Maqbula.

Hal lainnya kendala kurang minatnya nasabah Umroh iB Maqbula adalah banyak nasabah yang enggan untuk mengangsur dibelakang. Dimana kita ketahui dengan produk pembiayaan Umroh iB Maqbula nasabah dapat menunaikan ibadah umroh berangkat ke Baitullah tanpa harus melunasi biayanya terlebih dahulu karena sudah dibiayai oleh bank, mereka akan mengangsur dibelakang setelah kembali ke tanah air. Kendala ini juga berpengaruh terhadap kurang minatnya nasabah karena mereka akan berfikir setelah menikmati ibadah umroh setelah selesai masih ada tanggungan yang harus dilunasi kepada bank. Hal ini berbeda dengan pembiayaan talangan haji, nasabah mendapatkan pembiayaan di depan sebelum berangkat ke Baitullah. Pembiayaan tersebut digunakan untuk mendapatkan porsi haji terlebih dahulu sambil menunggu antrian yang cukup panjang bertahun-tahun nasabah mengangsur di depan, ketika akan berangkat sudah lunas angsuran nasabah kepada bank.

Jika dilihat dari faktor promosi dapat dianalisis kendala masih kurang minatnya nasabah Umroh iB Maqbula adalah kurangnya promosi lewat media cetak dan audiovisual, seperti majalah, surat kabar, dan televisi. Bank hanya promosi lewat brosur, banner dan pameran-pameran yang mana itu semua belum bisa menjangkau masyarakat yang jauh di lingkungan bank. Dengan promosi lewat media cetak dan audiovisual diharapkan dapat menjangkau masyarakat yang masih awam akan produk

dan Bank Jatim Syariah sendiri, paling tidak dapat menjangkau pengetahuan masyarakat Jawa Timur pada umumnya yang mana kita ketahui Bank Jatim Syariah tidak hanya tersebar di wilayah Surabaya tetapi sudah mulai tersebar di berbagai kota di Jawa Timur. Dikarenakan Bank Jatim Syariah adalah Unit Usaha Syariah dalam tindakannya bank harus mengikuti aturan-aturan, ketetapan atau persetujuan dari pusat Bank Jatim. Persepsi nasabah akan Bank Jatim Syariah yang masih berbentuk Unit Usaha Syariah (UUS) ini dikhawatirkan masih terpengaruh oleh konvensional, ini menjadi salah satu kendala pada persepsi nasabah akan produk Bank Jatim Syariah

Hubungan kerja sama antara bank dan pihak travel penyelenggara umroh menjadi kendala perkembangan minat nasabah Umroh iB Maqbula karena para staff bank masih kurangnya hubungan yang erat dengan pihak travel. Antara bank dan pihak travel umroh kurang adanya komunikasi yang erat, padahal apabila dilihat dari manfaat kerja sama ini Bank Jatim Syariah bisa mendapatkan nasabah lebih banyak dari para jamaah-jamaah umroh travel.

#### 4. Tantangan dan Solusi

Dari semua kendala yang telah dianalisis di atas dan dari semua strategi dan hasilnya maka tantangan Bank Jatim Syariah dalam perkembangan minat nasabah Umroh iB Maqbula adalah membuat para nasabah lebih meminati produk pembiayaan talangan umroh ini dengan lebih membuat para nasabah merasa puas dengan layanan dan tidak

merasa berat dengan jaminan yang wajib dipenuhi. Solusinya dengan sedikit meringankan jaminan yang harus dipenuhi nasabah, memberikan layanan yang lebih baik seperti dalam pencairan uang pembiayaannya tidak dipersulit dan memberikan souvenir-souvenir perlengkapan umroh untuk lebih menarik minat nasabah dan lebih memuaskan pelayanan nasabah.

Dalam sisi hubungan kerja sama dengan pihak manajemen lain seperti travel penyelenggara umroh tantangannya adalah lebih menjalin hubungan yang erat, solusinya dengan banyak melakukan kegiatan-kegiatan kerja sama dengan mereka seperti mengadakan pameran bersama atau ketika pihak travel menggelar pameran pihak bank ikut berpartisipasi di dalamnya begitu pula sebaliknya, jadi lebih banyak menjalin hubungan, partisipasi dan kerja sama dalam setiap acara-acara yang diadakan kedua belah pihak manajemen.

Tantangan lainnya yang dihadapkan dalam perkembangan produk pembiayaan Umroh iB Maqbula Bank Jatim Syariah Surabaya adalah bagaimana Bank Jatim Syariah sebagai Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Jatim harus menaikkan kelas dengan mempercepat pemisahan Unit Usaha Syariah diharapkan ini bisa membuat Bank Jatim menjadi semakin besar dan Bank Jatim Syariah sendiri mampu lebih mengembangkan produk-produknya. Pada produk pembiayaan Umroh iB Maqbula sendiri BJS dapat lebih meningkatkan strateginya dalam menarik banyak minat

