

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan pada uraian dan pembahasan pada halaman sebelumnya maka bisa penulis simpulkan bahwa upaya BNI Syariah untuk menciptakan keunggulan bersaing dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah adalah dengan strategi fokus. Strategi tersebut antara lain bagi hasil pembiayaan yang lebih murah dibandingkan perbankan syariah lain maupun dari perbankan konvensional, jaringan system online yang merasioanal dengan *back up server* pada setiap kantor cabang, pelayanan langsung di semua kantor cabang BNI Syariah di seluruh Indonesia dengan *SCO (Sharia Chanelling Outlet)* dengan pembiayaan Flexi iB Hasanah yang member kemudahan bagi karyawan suatu instansi untuk mengajukan kredit tanpa ada jaminan, tentu saja dengan persyaratan dan batasan jumlah yang telah ditentukan. Hal tersebut merupakan kombinasi antara biaya rendah dan diferensiasi yang diarahkan pada sasaran tertentu yaitu institusi pendidikan.

Keunggulan dari strategi tersebut cukup kompetitif untuk menghadapi persaingan dari para pesaing. Jika dibandingkan dengan perbankan konvensional konsep bagi hasil lebih unggul. Pada bank konvensional bunga kredit bernilai lebih tinggi sedangkan pembiayaan di BNI Syariah lebih rendah sehingga meringankan nasabah dalam membayar angsuran pembiayaan. Bank konvensional maupun di perbankan syariah lain, nasabah sering mengalami

hambatan dengan ketentuan jaminan. Sedangkan di BNI Syariah dipermudah jaminan untuk mengajukan pembiayaan.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan terhadap strategi keunggulan bersaing BNI Syariah cabang Dharmawangsa Surabaya maka penulis ingin memberikan saran yaitu:

BNI Syariah perlu meningkatkan kualitas keistimewaan yang dimiliki untuk menarik simpati masyarakat. Keistimewaan tersebut antara lain:

1. Promosi

a. BNI Syariah cabang Dharmawangsa Surabaya perlu meningkatkan intensitas promosi. Contoh:

- 1) Mengadakan lomba membuat lagu atau jingle tentang BNI Syariah (terutama BNI Syariah cabang Dharmawangsa Surabaya)
- 2) Menerbitkan buletin setiap 1minggu dan diedarkan pada nasabah, mitra usaha maupun kalangan lain yang dianggap penting.

b. BNI Syariah perlu meningkatkan biaya promosi untuk mingguan, bulanan dan tahunan.

2. Pelayanan

BNI Syariah perlu memberikan layanan totalitas kepada nasabah untuk memberi kemudahan kepada calon nasabah. Contoh:

- a. Membukakan rekening bagi calon nasabah tanpa harus datang sendiri ke kantor BNI Syariah.
- b. Antar jemput setoran nasabah dengan jumlah tertentu.