

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. BNI Syariah mempunyai banyak strategi yang dilakukan untuk menaikkan dana pihak ketiga. Namun, sebelum melangkah pada strategi-strategi tersebut BNI Syariah melakukan *Segmenting, Targeting, Positioning* (STP). *Segmenting* BNI Syariah adalah keluarga, pelajar, mahasiswa, instansi, dan perusahaan. *Targeting* BNI Syariah adalah nasabah yang ingin menerapkan prinsip syariah. *Positioning* BNI Syariah adalah memposisikan citra BNI Syariah menjadi lembaga keuangan yang berbasis syariah. Adapun strategi-strategi BNI Syariah setelah melakukan STP adalah pengenalan produk, penerapan harga, pemilihan lokasi kantor, kualitas dan kuantitas produk.
2. Kendala yang dihadapi oleh Bank BNI Syariah dalam menaikkan dana pihak ketiga ada 4, diantaranya adalah persaingan, bagi hasil, transportasi, dan pengetahuan karyawan. Persaingan dan bagi hasil dipicu dari banyaknya bank-bank syariah yang berdiri dengan menawarkan bagi hasil yang cukup menarik. Dari segi transportasi persediaan mobil yang diberikan oleh Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya Dharmawangsa yang hanya dua untuk bagian sales marketing cukup mengganggu dalam pekerjaan sales marketing. Sedangkan dari segi pengetahuan karyawan masih sedikitnya karyawan

yang benar-benar memahami akad-akad dan aplikasi produk dalam bisnis perbankan islam.

B. Saran

Dari kesimpulan diatas, maka kami menyarankan dari hasil penelitian adalah:

1. Strategi dalam peningkatan dana pihak ketiga merupakan suatu hal yang sangat penting untuk mencapai suatu target atau menarik minat nasabah dalam menggunakan produk dana pihak ketiga. Namun perlu terus memantau atau menambah strategi karena jaman terus berubah dan teknologi semakin canggih.
2. Dari enam produk tabungan yang dimiliki oleh Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya Dharmawangsa hanya empat produk saja yang menjadi unggulan diantaranya adalah Tabungan iB Hasanah, Tabungan iB Bisnis Hasanah, Tabungan iB Tunas Hasanah, dan Tabungan iB Tapenas Hasanah. Bank BNI Syariah perlu menerapkan strategi khusus pada dua jenis tabungan yang lainnya agar tidak hanya beberapa produk tabungaan saja yang masuk kedalam unggulan. Dua jenis produk tabungan yang lainnya juga harus diperhatikan sehingga pelayanan antara produk unggulan dan produk non unggulan bisa digunakan oleh nasabah dengan pelayanan sebagaimana produk unggulan.

3. Untuk meningkatkan kinerja karyawan Bank BNI Syariah harus menambah fasilitas yang dibutuhkan oleh karyawan salah satunya adalah mobil. Hal ini dirasa perlu dilakukan agar karyawan *sales marketing* dapat meningkatkan kinerja dalam pencapaian target.