

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Kandungan, dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi Bersaing yang diterapkan oleh Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Kandungan berdasarkan analisis SWOT adalah:

Hasil analisis dengan menggunakan diagram SWOT menunjukkan bahwa posisi Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Kandungan berada pada kuadran I yaitu dengan mendukung strategi agresif, yaitu situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

Hasil analisis dengan menggunakan matriks SWOT, Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Kandungan perlu memanfaatkan strategi SO. Strategi SO yaitu strategi yang memanfaatkan seluruh kekuatan yang ada untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebanyak-banyaknya.

Maka implementasi strategi bersaing yang diterapkan Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Kandangan adalah:

- a. Meningkatkan Hubungan Tali Silaturahmi dengan Para Ulama untuk Bekerja Sama Mensosialisasikan kepada Masyarakat tentang Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Kandangan.
 - b. Memaksimalkan *Cross Selling*
2. Kendala-kendala yang dihadapi Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Kandangan dalam menerapkan strategi tersebut berdasarkan analisis POAC adalah:
- a. (1) Kurangnya kesadaran masyarakat tentang riba, (2) Opini masyarakat tentang Bank Syariah itu sama saja dengan Bank Konvensional, (3) Pemahaman masyarakat tentang transaksi syariah masih kurang, dan (4) Ada beberapa Nasabah yang menganggap jika meminjam uang di Bank Syariah uangnya tidak perlu dikembalikan meskipun uang itu dari Qardhul Hasan.
 - b. Masih banyak yayasan-yayasan pendidikan yang mengelola keuangannya secara manual. Jadi meyakinkan para pemimpin yayasan atau instansi untuk mengelolakan keuangannya kepada Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Kandangan.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Kandangan, peneliti berpendapat bahwa:

1. Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Kandangan sebaiknya terus mempertahankan bahkan meningkatkan seluruh kekuatan yang ada untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebanyak-banyaknya, dengan mengurangi dan meminimalkan berbagai ancaman yang ada seperti bank pesaing dan persepsi masyarakat tentang bank syariah. Sehingga akan semakin meningkatkan daya saing perusahaan dari para pesaingnya.
2. Membangun jaringan sangat penting dilakukan, oleh karena itu Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Kandangan hendaknya semakin meningkatkan hubungan dengan para pihak yang dianggap berpotensi untuk kemajuan perusahaan.
3. Sosialisasi hendaknya terus ditingkatkan dan diimbangi dengan pelayanan yang prima agar nasabah semakin loyal dan masyarakat semakin tertarik menjadi nasabah Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Kandangan.
4. Kepada penulis selanjutnya yang ingin melakukan penelitian berkaitan dengan strategi bersaing, penulis menyarankan:

- a. Untuk melakukan penelitian sampai kepada tahap evaluasi strategi tersebut supaya mengetahui hasil dari strategi bersaing yang diterapkan.
- b. Untuk menambahkan objek penelitian lebih dari satu bank agar melihat hasil yang konkrit. Dan supaya menghasilkan data yang lebih objektif, selain pihak pemasaran yang diteliti sebaiknya juga melibatkan nasabah atau konsumen sebagai responden.