

BAB V

PENUTUP

A. SIMPULAN

Dari hasil penelitian pada bab-bab sebelumnya, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi Bank Syariah Indonesia Kcp Amuntai dalam mempertahankan jumlah dana nasabah pada produk wadi'ah, adalah:
 - a. Memberikan pelayanan jemput bola kepada nasabah menengah ke atas
 - b. Melakukan komunikasi efektif dengan para nasabah
 - c. Meningkatkan fasilitas untuk mempermudah bertransaksi
 - d. Meningkatkan mutu layanan kantor
 - e. Jaminan keamanan sebagai bank resmi milik pemerintah

Strategi-strategi tersebut khususnya nasabah tabungan wadi'ah pada dasarnya adalah strategi yang baik dan maksimal. Terbukti telah mampu dan berhasil dalam mempertahankan jumlah dana nasabah yang selama ini tersimpan, dan sebagai aspek hubungan saling menguntungkan dan bermitra, dengan strategi bisnis yang mengedepankan sikap dan perilaku simpatik, sehingga menjadi pelanggan loyal (entrenched). Mempertahankan nasabah/pelanggan berarti meningkatkan kinerja keuangan dan dapat mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan. Untuk mencapai visi bank, khususnya Bank Syariah Indonesia Kcp Amuntai untuk menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat.

2. Kendala yang mempengaruhi penerapan strategi yang dilakukan bank syariah Indonesia Kcp Amuntai dalam Mempertahankan Jumlah Dana Nasabah Pada Produk Wadi'ah
 - a. Kendala masih rendahnya pemahaman masyarakat terhadap bank syariah
 - b. Kendala jaringan kantor syariah yang masih terbatas (belum luas dan banyak)
 - c. Kendala kehadiran bank lainnya

Faktor-faktor yang menjadi kendala dan permasalahan tersebut mestilah harus diatasi dengan baik oleh perusahaan atau pimpinannya, bagian sales dan funding officer harus mampu meminimalisasi kendala atau permasalahan yang mungkin terjadi dengan relasi bisnisnya. Seperti dengan memberikan sosialisasi kepada masyarakat supaya lebih memahami tentang Bank Syariah Indonesia Kcp Amuntai beserta produknya, lebih mengoptimalkan memperbanyak cabang atau anak bank di daerah kecamatan, dan lebih memperkuat strategi agar bisa bersaing dengan bank lainnya. Sebab kendala harus diatasi agar tercapainya visi misi bisnis Bank Syariah Indonesia khususnya Bank Syariah Indonesia Kcp Amuntai yaitu untuk menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat.

B. SARAN

1. Kepada pihak Bank Syariah Indonesia Kcp Amuntai hendaklah dalam kegiatan perbankannya benar-benar menjadikannya sebagai jembatan untuk

membantu bisnis kaum muslim dan upaya mempertahankan dana nasabahnya.

2. Kepada tenaga marketing Bank Syariah Indonesia Kcp Amuntai, hendaknya lebih meningkatkan promosi karena masih banyak segmen pasar yang dapat dimanfaatkan dan lainnya, dan peluang bisnis yang harus diraih.