

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

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

1. Strategi BNI Syariah Cabang Banjarmasin dalam mempertahankan jumlah dana nasabah, 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 iB Bisnis Hasanah 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 BNI Syariah Cabang Banjarmasin untuk menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat.

2. Faktor yang mempengaruhi penerapan strategi yang dilakukan BNI Syariah Cabang Banjarmasin dalam mempertahankan jumlah dana nasabah, adalah:
 - 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. Sebab kendala harus diatasi agar tercapainya visi bisnis BNI Syariah, khususnya BNI Syariah Cabang Banjarmasin yaitu untuk menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat.

B. Saran

1. Kepada pihak BNI Syariah Cabang Banjarmasin hendaklah dalam kegiatan perbankannya benar-benar menjadikannya sebagai jembatan untuk membantu bisnis kaum muslim dan upaya mempertahankan dana nasabahnya.
2. Kepada *sales head* BNI Syariah Cabang Banjarmasin, sub bagian *funding officer* dan *funding asisten*-nya hendaknya lebih meningkatkan

promosi dan dana promosi karena masih banyak segmen pasar yang dapat dimanfaatkan dan lainnya, dan peluang bisnis yang mesti diraih.