

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian di PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

Strategi pengembangan produk-produk Bank BNI Syariah dimulai dengan langkah awal identifikasi masalah kebutuhan dan keinginan nasabah terhadap pelayanan. Dalam mencapai tujuan tersebut BNI Syariah harus mampu menciptakan strategi pengembangan produk yang beda dari yang lain dan siap bersaing dengan lembaga keuangan lainnya. Salah satu cara yang dilakukan BNI Syariah dalam pengembangan produk-produk yang dimilikinya adalah dengan cara mengembangkan produk-produk yang sudah ada dan dalam menghadapi strategi persaingan pada sekarang ini mempunyai Strategi Produk, Startegi Tempat, Harga, promosi, *Personal Selling*, Pelayanan, Kerja sama, Semua itu dilakukan untuk memudahkan para mitra BNI Syariah melakukan simpanan sesuai dengan apa yang mereka butuhkan dan tujuan.

B. SARAN

Melalui penelitian ini, penulis mengemukakan beberapa saran-saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi bank BNI Syariah Cabang Kendari :

Bank BNI Syariah meningkatkan lagi kualitas promosi melalui kegiatan-kegiatan yang dapat memberikan pemahaman kepada nasabah mengenai produk-produk bank syariah, sistem bagi hasil yang

menguntungkan, sistem strategi bank syariah yang akan menambah pengetahuan nasabah secara langsung, melalui penjelasan dari praktisi perbankan syariah. Dalam upaya meningkatkan eksistensi bank BNI Syariah perlu membuka kantor unit BNI Syariah dibagian kabupaten atau kota seperti yang kita ketahui masih kurangnya bank syariah di kabupaten atau kota disulawesi tenggara sehingga dapat meningkatkan keunggulan bersaing.

