

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian diatas yang telah dilakukan evaluasi pada proses analisis faktor internal dan eksternal di PT. BJB Syariah KCP Pondok Gede maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

- 1 Dalam meningkatkan minat menabung pada BJB Syariah KCP Pondok Gede mempunyai 8 faktor kekuatan (*strength*), diantaranya yaitu, biaya administrasi ringan, SDM yang unggul dalam pelayanan, Tabungan Pendidikan itu sangat fleksibel bisa dilihat dari nasabah maunya seperti apa misalkan jangka waktunya. fleksibel dari sisi produk, Pelayanan Jemput Masalah atau yang biasa dikenal istilah Jemput Bola jadi kita bisa langsung on the spot dengan nasabah. dan lain-lain.
- 2 Dalam meningkatkan minat menabung pada BJB Syariah KCP Pondok Gede mempunyai 3 faktor kelemahan (*Weakness*), diantaranya yaitu, fasilitas ATM yang sangat terbatas, nasabah belum menyadari bahwa menabung di BJB Syariah sangat mudah, dan masyarakat masih berpikir BJB Syariah masih satu induk dengan BJB konvensional.
- 3 Dalam meningkatkan minat menabung pada BJB Syariah KCP Pondok Gede mempunyai 2 peluang (*Opportunities*), diantaranya yaitu,

bermitra dgn kemitrian agama, bermitra dengan instansi sekolah yang terpercaya.

- 4 Dalam meningkatkan minat menabung pada BJB Syariah KCP Pondok Gede mempunyai 2 faktor Ancaman (*Threats*), diantaranya yaitu, banyak pesaing karena produkyang dijual serupa, Berkembangnya teknologi internet seperti Bank Digital di masyarakat
- 5 Strategi minat menabung pada BJB Syariah KCP Pondok Gede mempunyai 9 faktor. (*Strength*) biaya administrasi ringan, SDM yang unggul dalam Pelayanan, Fleksibel dari sisi produk, adanya bonus atas simpanan deposito. (*Weakness*) fasilitas ATM masih sangat terbatas, masyarakat belum menyadari menaung di bjb Syariah sangat mudah, masyarakat masih berpikir bjb Syariah masih satu induk dengan bjb konvensional (*Opportunities*) bermitra dengan kementrian agama, bermitra dengan instansi sekolah. (*Threats*) banyak pesaing karena produk yang dijual serupa, berkembang nya teknologi internet seperti bank digital di masyarakat.
- 6 Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT yang dilakukan pada tahapan berikutnya setelah mengumpulkan berbagai faktor internal dan eksternal, didapatkan strategi SO yakni meningkatkan produk tabungan, meningkatkan pelayanan produk di BJB Syariah, meningkatkan fee kepada produk yang memiliki nilai jual tinggi. Selain itu pada strategi WO yang telah peneliti analisis yakni

menambahkan jaringan pemasaran BJB Syariah maupun ATM, meningkatkan promosi secara optimal pada masyarakat. Dan yang ketiga strategi ST mendapatkan hasil analisis strategi berupa melakukan kegiatan sosialisasi kemasyarakatan seperti door to door, mendirikan stand disekolah, membuat suasana islami pada saat melakukan pelayanan atau kegiatan promosi. Selanjutnya pada strategi terakhir berdasarkan analisis matriks swot adalah strategi WT dimana BJB Syariah harus menciptakan hal hal baru untuk menarik perhatian lebih banyak calon nasabah atau nasabah, mengoptimalkan SDM dibidang teknologi dan pemasaran.

5.2 Saran

Berikut adalah saran yang diuntukan oleh peneliti, yaitu :

5.2.1 Bagi Pihak Bank Syariah

- 1 Bank BJB Syariah harus terus meningkatkan kualitas produk, pelayanan serta SDM.
- 2 Melakukan promosi secara bertahap kepada masyarakat serta mengenalkan bank syariah untuk meiningkatkan pengetahuan nasabah tentang bank Syariah.
- 3 Melakukan kegiatan awedrmal bagi masyarakat sehingga masyarakat merasa terbantu dan percaya terhadap Bank BJB Syariah.

- 4 Bank BJB Syariah terus meningkatkan jaringan pemasaran maupun mesin *ATM* untuk mempermudah akses nasabah,

5.2.2 Bagi Akademisi

Bagi akademisi yang akan melakukan penelitian selanjutnya diharapkan dapat meneliti dengan variabel-variabel di luar variabel yang telah diteliti ini agar memperoleh hasil yang lebih bervariasi dengan penelitian menggunakan *qspm*.