

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang ada di bab-bab sebelumnya maka disimpulkan bahwa strategi *positioning* yang dilakukan oleh Bank BNI 46 Unit Syariah Yogyakarta adalah membuat difrensiasi produk, difrensiasi pelayanan, difrensiasi personal, serta difrensiasi saluran. Diferensiasi tersebut telah sesuai dengan pendapat Setiadi tentang cara *positioning* yang selayaknya dilakukan perusahaan. Difrensiasi produk ditunjukkan dengan adanya slogan "Menabung di Bank BNI 46 Syariah Insya Allah Membawa Berkah". Produk yang ada di Bank BNI 46 Unit Syariah Yogyakarta ditekankan memiliki keunggulan dibandingkan dengan produk atau jasa yang ada di bank-bank lainnya.

Difrensiasi pelayanan yang dilakukan di Bank BNI 46 Unit Syariah Yogyakarta adalah berusaha memberikan pelayanan secara prima kepada nasabah, sedangkan dalam mencapai difrensiasi personal yang dilakukan oleh Bank BNI 46 Unit Syariah Yogyakarta adalah meningkatkan kualitas pegawai. Bank BNI 46 Unit Syariah Yogyakarta mengupayakan adanya sistem keterbukaan antar pegawai untuk menciptakan difrensiasi saluran.

Strategi *positioning* dalam meningkatkan minat menabung di Bank BNI 46 Unit Syariah Yogyakarta utamanya dilakukan dengan melakukan difrensiasi produk yang ditegaskan melalui slogan "Menabung di Bank BNI

46 Syariah Insya Allah Membawa Berkah". Citra Bank BNI 46 Unit Syariah Yogyakarta diharapkan akan meningkat dengan mengunggulkan bahwa produk dan jasa yang ada di Bank BNI 46 Unit Syariah Yogyakarta merupakan produk dan jasa yang halal. Slogan tersebut berusaha meyakinkan pada masyarakat bahwa Bank BNI 46 Unit Syariah Yogyakarta sebagai bank yang berlandaskan pada ajaran agama Islam sehingga masyarakat tidak perlu ragu untuk menggunakan produk atau jasanya. Citra Bank BNI 46 Unit Syariah Yogyakarta dengan adanya slogan itu menjadi semakin positif dan meyakinkan bahwa Bank BNI 46 Unit Syariah Yogyakarta adalah bank yang tepat bagi umat Islam sehingga diharapkan minat nasabah untuk menabung di bank tersebut juga semakin besar.

B. Saran

Saran yang dapat diberikan adalah:

1. Sebaiknya Bank BNI 46 Unit Syariah Yogyakarta terus mempertahankan citranya sebagai bank Islam, dan memperluas segmen pasarnya dengan memberikan produk dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat secara luas, seperti membuat tabungan untuk anak-anak, atau bekerja sama dengan sekolah.
2. Bank Syariah juga sebaiknya melakukan kerja sama dengan berbagai sekolah keagamaan agar masyarakat muslim semakin tertarik untuk menggunakan produk atau jasa di Bank BNI 46 Unit Syariah Yogyakarta. Misalnya menjalin kerjasama dengan Madrasah, dan pondok pesantren.