

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis temuan penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi Pengembangan Produk Tabungan Dalam Meningkatkan Daya Saing yang dilakukan Bank Jatim Syariah Kediri melalui berbagai cara antara lain: Melakukan studi banding/*branchmark* ke bank syariah lain, Meningkatkan teknologi sesuai perkembangan zaman, Melakukan studi pasar, menambah keunggulan produk tabungan. Hasil mengevaluasi produk tabungan adalah memberikan tambahan keunggulan serta fitur-fitur yang terdapat pada *J-Connect Mobile*. Sehingga membuat poin plus dan membuat nasabah akan merasa tertarik dengan produk tabungan bank Jatim Syariah Kediri.

Serta melakukan memperluas pasar dengan Promosi melalui berbagai media sosial, Melakukan sosialisasi kunjungan ke sekolah dan Yayasan pondok, Menaruh brosur-brosur produk Bank Jatim Syariah di area kantor serta Melakukan cara jemput bola. Bukti dari Bank Jatim Syariah memiliki daya saing yang meningkat yaitu kinerja keuangan yang meningkat dari tahun ke tahun, jumlah nasabah yang meningkat dari tahun. Serta meningkatnya dana pihak ketiga serta laba yang dimiliki oleh Bank Jatim Syariah Kediri.

2. Strategi Pengembangan Produk Tabungan merupakan salah satu faktor yang membuat meningkatnya daya saing. Karena dalam strategi pengembangan

produk tabungan berpengaruh signifikan terhadap kinerja dan laba perusahaan, serta memperluas jaringan yang secara langsung dapat meningkatkan jumlah nasabah. Serta manajemen strategi syariah menjadi tameng yang bagus dalam mengatur dan membuat peraturan agar terhindar dari hal-hal yang akan melanggar norma-norma syariat Islam dalam pelaksanaan kegiatan operasional.

Manajemen Strategi Syariah yang diterapkan oleh Bank Jatim Syariah Kediri yaitu asas tauhid yang dipakai sebagai landasan segala aktivitas perusahaan pada Bank Jatim Syariah Kediri. Asas ini berlandaskan pada iman dan takwa kepada tuhan YME serta nilai-nilai FASTER Bank Jatim Syariah Kediri yaitu *fatonah, amanah, shiddiq, empathy* dan *result oriented*.

B. Saran

1. Bagi Bank Jatim Syariah Cabang Kediri, diharakan untuk menjaga konsistensinya terhadap strategi pengembang produk tabungan yang sudah dijalankan serta mencari tahu produk apa yang menjadi kebutuhan nasabah. Dan selalu *upgrade* akan informasi serta kebutuhan pangsa pasar, sehingga hal itu akan meningkatkan daya saing bagi perusahaan dan perusahaan akan mengalami peningkatan menjadi lebih baik lagi.
2. Bagi peneliti, diharapkan agar penelitian ini dapat dijadikan referensi atau bahkan pedoman untuk penelitian kelak, dan dapat lebih disempurnakan lagi agar memperoleh hasil yang maksimal.