

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Simpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian mengenai Analisis Strategi Diferensiasi Produk iB Hasanah Card Classic, iB Hasanah Card Gold, dan iB Hasanah Card Platinum terhadap keputusan pemilihan produk kartu kredit syariah di BNI Syariah maka penulis simpulkan:

1. Sistem pelaksanaan produk iB Hasanah Card menggunakan prinsip syariah dengan ketentuan dari Dewan Syariah Nasional Nomor 54/DSN-MUI/X/2006, dimana tidak terdapat bunga atas transaksi yang terjadi. Tidak adanya bunga dalam produk iB Hasanah Card menjadi daya tarik tersendiri bagi nasabah mengingat di Indonesia mayoritas beragama muslim dan disisi lain kebutuhan akan pelayanan jasa keuangan akan kemudahan yang diberikan kartu kredit sangat diperlukan. Hadirnya iB Hasanah Card menjadi solusi bagi nasabah yang ingin mendapatkan fasilitas kartu kredit tetapi tanpa adanya bunga, karena sampai saat ini hanya sedikit bank syariah yang masih dapat mempertahankan produk kartu kredit salah satunya adalah BNI Syariah. Sistem pelaksanaan produk untuk ketiga jenis kartu yang diterbitkan oleh BNI Syariah tidak memiliki perbedaan signifikan, baik dari segi akad, syarat dan ketentuan pembukaan iB Hasanah Card.
2. Strategi diferensiasi produk merupakan suatu cara yang bisa dilakukan untuk memberikan ciri khas bagi setiap produk guna meningkatkan nilai promosi untuk menarik calon nasabah dan mempertahankan nasabah.

Kotler dan Keller menjelaskan 4 indikator yang bisa digunakan untuk menentukan keunggulan dari strategi diferensiasi produk yaitu fitur, penyesuaian produk, kualitas kesesuaian, dan mudah diperbaiki. Ketiga produk iB Hasanah Card memiliki ciri khas dan keunggulan tersendiri yang tentunya akan menentukan minat nasabah terhadap masing-masing produk. *Pertama*, iB Hasanah Card Classic memiliki limit transaksi bulanan sebesar 4.000.000-6.000.000 dan iuran bulanan sebesar 90.000-135.000, memberikan fitur menarik dan penyesuaian produk yang cukup baik karena sangat cocok bagi para *young entrepreneur* dan *first jobber* jika dilihat dari iuran bulanan yang sangat rendah. *Kedua*, iB Hasanah Card Gold memiliki limit transaksi bulanan sebesar 8.000.000-30.000.000 dan *monthly membership fee* sebesar 180.000-675.000. Mayoritas pengguna iB Hasanah Card Gold adalah masyarakat yang berprofesi sebagai pengusaha yang sering melakukan transaksi guna memenuhi kebutuhan kegiatan usahanya, dengan banyaknya promosi dan diskon yang diberikan iB Hasanah Card Gold tentunya akan membantu menekan biaya produksi para pengusaha sehingga akan memberikan banyak keuntungan. *Ketiga*, memiliki limit 40.000.000-900.000.000 dan *monthly membership fee* sebesar 900.000-20.250.000, dilengkapi dengan berbagai promo menarik yang akan memberi manfaat bagi setiap pengguna pada saat melakukan transaksi di berbagai *merchant* terutama bagi pengguna yang memerlukan minimum limit transaksi dalam jumlah besar.

3. Berdasarkan hasil kuisioner nasabah pengguna iB Hasanah Card, peneliti menemukan keunggulan strategi diferensiasi iB Hasanah Card terhadap

keputusan pemilihan produk kartu kredit syariah dengan menggunakan metode *Analytic Hierarchy Process* (AHP) dengan aplikasi *Expert Choice* adalah hasil *Synthesis With Respect To Goal*, dari ketiga produk iB Hasanah Card yang dimiliki BNI Syariah keunggulan yang sangat prioritas terdapat pada iB Hasanah Card Gold dengan nilai *Inconsistency* 0,06 dan indikator tertinggi yaitu Fitur melalui fasilitas dan promo yang diberikan kepada nasabah dengan bobot nilai sebesar 0,575 dan nilai *Inconsistency* 0,07.

## B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, dari penelitian ini penulis menyarankan beberapa hal:

1. BNI Syariah diharapkan mampu meningkatkan strategi diferensiasi dari masing-masing produk iB Hasanah Card, mengingat sampai saat ini tidak terlalu banyak perbedaan dari setiap produknya. Agar nantinya produk iB Hasanah Card baik Classic, Gold, maupun Platinum bisa lebih menarik minat calon nasabah dan mempertahankan nasabah.
2. Dunia perbankan syariah sudah semakin inovatif dan memberikan banyak kesempatan bagi nasabah untuk menikmati berbagai fasilitas dan kemudahan dalam bertransaksi dengan tetap mengedepankan nilai islam, bukan hanya sekedar mendapat kemudahan tetapi menjadikan hidup lebih berkah dengan meninggalkan hal-hal yang tidak Allah ridhai seperti memakan harta riba. Islam adalah agama yang besar di Indonesia, diharapkan semakin banyak kesadaran yang timbul terutama bagi

mayoritas muslim di Indonesia untuk terus mendukung keuangan syariah dengan cara menggunakan bank syariah sebagai media dalam melakukan transaksi, agar nantinya perbankan syariah bisa terus tumbuh dan menjadi lembaga keuangan nomor satu di Indonesia.

3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat memperluas penelitian mengenai fenomena dan permasalahan perbankan syariah yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas guna untuk perbaikan dimasa yang akan datang.

