

BAB IV

PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Dari hasil pembahasan mengenai analisis penerapan akad wadi'ah pada Tabunganku iB, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

Tabunganku iB merupakan produk simpanan generik dari Bank Indonesia untuk meningkatkan kesadaran menabung, simpanan ini menggunakan akad *Wadi'ah*. Dan prosedur menabung Tabunganku iB di BNI Syariah Cabang Semarang sama dengan prosedur bank yang lain.

Prosedur menabung Tabunganku iB, yaitu:

- a. Datang ke BNI Syariah, kemudian menemui Customer Service
- b. Mengisi formulir pembukaan rekening
- c. Menyerahkan bukti identitas diri (KTP/SIM/Paspor)
- d. Melakukan setoran awal Rp. 20.000,
- e. Setoran selanjutnya Rp. 10.000,

Analisis SWOT terhadap kendala dan kelebihan produk Tabunganku iB

- a. *Strengths* (Kekuatan)
 1. Setoran Awal Murah
 2. Bebas Biaya Administrasi Bulanan
 3. Mendapatkan bonus sesuai ketentuan Bank
 4. Bisa melakukan transaksi atau penyetoran di Bank BNI mana saja

5. Transfer antar bank dengan jaringan ATM Bersama dan ATM Link

6. e-Banking atau BNI Internet Banking

b. *Weakness* (Kelemahan)

1. Rekening jangka waktu 6 bulan tidak dipergunakan akan dikenakan Biaya.

2. Biaya Transaksi

c. *Opportunities* (Peluang)

Setoran awal lebih murah dibandingkan bank BRI dengan pembuktian untuk di BNI setoran awal Rp. 25.000 yang telah dilengkapi kartu ATM, Namun pada bank BRI setoran awal Rp. 50.000 dan tidak mendapat kartu ATM.

d. *Threats* (Ancaman)

Karena produk dari BI, maka semua bank umum memiliki produk tersebut sehingga banyak pesaing.

4.2. SARAN

Berdasarkan hasil laporan tugas akhir di Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Semarang maka penulis memiliki saran sebagai berikut:

1. Karyawan Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Semarang lebih mendalam lagi tentang akad yang diterapkan pada produk bank BNI Syari'ah.
2. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia karyawan Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Semarang melalui pelatihan-pelatihan.
3. Keprofesionalan karyawan dalam bersungguh-sungguh untuk memajukan Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Semarang perlu ditingkatkan.
4. Hubungan karyawan dan nasabah perlu dijaga dan diperhatikan.