

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan penelitian yang berjudul Analisis *SWOT* kartu *Shar-e Gold Debit* pada Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin, maka penulis simpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan interpretasi analisis *SWOT*, pengembangan strategi pemasaran penggunaan kartu *Shar-e Gold Debit* yang bisa dilakukan Bank Muamalat kantor cabang Banjarmasin adalah memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. Strategi pemasaran penggunaan kartu *Shar-e Gold Debit* yang ditempuh oleh Bank Muamalat kantor cabang Banjarmasin adalah:

a. Strategi SO (*Strenght Opportunity*)

Meliputi: Memperkenalkan keunggulan dan manfaat dari kartu *Shar-e Gold Debit* dan membuat iklan dan brosur maupun media cetak atau elektronik.

b. Strategi WO (*Weakness Opportunity*)

Yakni: Lebih sering melakukan konsolidasi dan juga sosialisasi dengan perusahaan-perusahaan dan juga wirausaha, dan lebih memperbaiki kualitas dalam pemasaran dengan seefektif dan seefisien mungkin.

c. Strategi ST (*Strenght Threat*)

Yakni: Memberikan layanan sebaik mungkin, dan memberikan pemahaman dan sosialisasi tentang bank syariah.

d. Strategi WT (*Weakness Threat*)

Yaitu: Merubah metode pemasaran dengan lebih kreatif lagi agar nasabah memahami tentang produk yang kita tawarkan, dan menetapkan strategi pemasaran yang efektif dan efisien.

Dalam hal ini ada beberapa strategi yang telah diterapkan oleh Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin seperti: Mengenalkan keunggulan kartu *Shar-e Gold Debit*, meningkatkan promosi, meningkatkan kualitas pelayanan, menetapkan strategi pemasaran yang efektif dan efisien dan meningkatkan loyalitas nasabah. Bank Muamalat perlu menerapkan strategi lain seperti memperkuat kerjasama dengan sebuah perusahaan dan mengoptimalkan pemahaman masyarakat dalam waktu promosi kartu *Shar-e Gold Debit*.

2. Analisis *SWOT* penggunaan kartu *Shar-e Gold Debit* pada Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin memiliki kekuatan seperti tidak adanya menganut prinsip riba, keleluasan transaksi ATM di seluruh dunia melalui jaringan ATM Bank Muamalat, Bersama, Prima, MEPS, Plus/Visa, serta pembayaran diseluruh jaringan *merchant* Visa, dapat digunakan untuk melakukan penarikan tunai dan mengecek saldo diseluruh ATM Bank yang berlogo Plus, limit harian transaksi yang lebih tinggi, keamanan transaksi yang lebih baik dengan elemen chip. Kelemahan seperti kurangnya promosi dan pemasaran, bayar biaya kartu perbulan sebesar Rp 5.000. Peluang yaitu mayoritas penduduk beragama islam, letak bank yang strategis. Ancaman seperti perkembangan teknologi yang semakin pesat, kondisi perekonomian yang menentu, dan jumlah pesaing yang semakin banyak.

**B. Saran**

1. Buat pihak Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin sebaiknya pemasaran untuk semua produk lebih ditingkatkan lagi jangan terlalu fokus pada satu produk dan produk lain tidak terlalu diperhatikan, terkhusus untuk kartu *Shar-e Gold Debit* agar lebih menambah pajangan iklan, baik berupa media elektronik maupun media sosial serta mengadakan sosialisasi dan konsolidasi dengan perusahaan-perusahaan tentang kartu *Shar-e Gold Debit* agar masyarakat lebih mengetahui tujuan dan manfaat dalam suatu produk.
2. Bagi nasabah alangkah baiknya tetap menggunakan produk yang berbasis syariah.