

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti mengenai strategi pemasaran Produk Pembiayaan Mikro 75 iB pada Bank BRI Syariah KCP Kayutangi yang telah di uraian yang dipaparkan pada penyajian dan analisis data, maka kesimpulan yang diambil dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran Produk Pembiayaan Mikro 75 iB Bank BRI Syariah KCP Kayutangi memasarkan produknya menurut penelitian sudah lumayan bagus. Karena setiap tahun nasabah yang menggunakan produk 75 iB tidak pernah mengalami penurunan. Strategi yang digunakan Bank BRI Syariah KCP Kayutangi untuk memasarkan produk pembiayaan mikro 75 iB yaitu *canvassing, refferal, komunitas, tapping*. Dan diimbangi dengan siklus sales yang terdiri dari *prospecting, approaching, presentation, handling objection* dan *closing deal*.
2. Kendala yang dihadapi Bank BRI Syariah KCP Kayutangi dalam memasarkan produk pembiayaan mikro 75 iB yaitu karena adanya bank pesaing yang memiliki produk yang sama dengan margin yang lebih rendah, adanya bank pesaing yang mengadakan diskon besar-besaran, dan juga karena pembiayaan KUR. Untuk menghindari kendala Bank BRI Syariah KCP Kayutangi melakukan pendekatan kepada para

nasabah ataupun calon nasabah untuk mengambil hati mereka dan menjelaskan kelebihan produk Produk 75 iB.

3. Kelebihan Produk 75 iB yang dimiliki Bank BRI Syariah KCP Kayutangi adalah cara yang digunakan menggunakan prinsip syariah yang menjauhkan nasabah dari riba, margin ringan, angsuran tidak merubah-ubah setiap bulannya dan proses serta pencairan cepat.

## **B. Saran-saran**

Adapun saran yang dapat disampaikan peneliti untuk pihak Bank BRI Syariah KCP Kayutangi dan para nasabah berkaitan dengan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Diharapkan strategi-strategi yang diterapkan Bank BRI Syariah KCP Kayutangi dapat dilaksanakan dengan maksimal agar jumlah nasabah yang menggunakan produk pembiayaan 75 iB mengalami peningkatan yang signifikan.
2. Diharapkan Bank BRI Syariah KCP Kayutangi selalu meningkatkan pelaksanaan pelayanan agar nasabah yang melakukan pembiayaan tidak merasa jera.
3. Diharapkan para nasabah Bank BRI Syariah KCP Kayungai selalu menumbuhkan minat untuk bertransaksi secara syariah.