

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang berjudul Analisis *SWOT* Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Dengan Akad Murabahah pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang, maka penulis simpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan interpretasi analisis *SWOT*, pengembangan strategi pemasaran pembiayaan KPR BNI Griya iB Hasanah yang bisa dilakukan Bank BNI Syariah kantor cabang Banjarmasin adalah memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. Strategi pemasaran pembiayaan KPR BNI Griya iB Hasanah yang ditempuh oleh Bank BNI Syariah kantor cabang Banjarmasin adalah:
 - a. Strategi SO (*Strenght Opportunity*)

Meliputi: Memperkenalkan keunggulan dari Pembiayaan KPR BNI Griya iB Hasanah dan membuat iklan dan brosur maupun media cetak atau elektronik
 - b. Strategi WO (*Weakness Opportunity*)

Yakni: Menetapkan ketentuan biaya agar tidak terjadi perubahan dan lebih memperbaiki strategi pemasaran yang ada.
 - c. Strategi ST (*Strenght Threat*)

Yakni: Memberikan pelayanan sebaik mungkin dan memberikan pemahaman tentang perbedaan bank syariah dengan bank konvensional

dan keunggulan dari bank syariah teruntuk Pembiayaan KPR BNI Griya iB Hasanah.

d. Strategi WT (*Weakness Threat*)

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

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan diatas, dapat diberikan saran-saran sebagai berikut.

1. Buat pihak Bank BNI Syariah 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 produk pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) agar lebih menambah pajangan iklan, baik berupa media elektronik maupun media sosial serta mengadakan sosialisasi dan konsolidasi dengan perusahaan-perusahaan tentang produk pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) agar masyarakat lebih mengetahui tujuan dan manfaat dalam suatu produk.
2. Bagi nasabah alangkah baiknya tetap menggunakan produk yang berbasis syariah.