

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah didapat oleh penulis, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin yaitu dengan cara turun langsung kelapangan bertemu calon nasabah (*door to door*). Startegi lain yang dilakukan oleh CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin adalah dengan pemberian brosur angsuran kepada calon nasabah.
2. Kendala yang dihadapi CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin dalam memasarkan produknya adalah sebagai berikut:
 - a. Kurangnya respon masyarakat.
 - b. Banyaknya saingan yang menawarkan proses yang lebih mudah, cepat dan murah.
 - c. Margin dan *ujrah* yang kalah bersaing dengan pembiayaan konvensional.

B. SARAN

Adapun beberapa saran yang dapat penulis sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin sebaiknya memperbanyak strategi dalam memasarkan produknya dengan membentuk bagian staff pemasaran agar bagian staff karyawan lebih memfokuskan tugas masing-masing dan dengan adanya bagian staff pemasaran mempermudah karyawan yang lain dalam memasarkan produk serta memperbanyak produk pembiayaan pada CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin.
2. Bagi Nasabah agar lebih memahami tentang perbedaan antar leasing syariah dan konvensional, agar lebih selektif dalam memilih produk. dengan itu sebaiknya nasabah menggunakan produk-produk syariah
3. Untuk peneliti selanjutnya, sebaiknya melakukan penelitian yang berkenaan tentang akad dalam produk multi guna dan murabahah pada perusahaan CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin.