

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang berjudul Analisis Strategi Pemasaran Pada Produk iB hasanah card pada PT.Bank BNI Syariah kantor cabang Banjarmasin, maka penulis simpulkan sebagai berikut :

Strategi pemasaran produk iB hasanah card pada PT.Bank BNI Syariah kantor cabang Banjarmasin sejauh ini menggunakan dua teknik pemasaran diantaranya dengan sistem *cross selling* yaitu pemasaran yang dilakukan dengan cara memasarkan langsung kepada para nasabah baik yang datang ke PT.Bank BNI Syariah kantor cabang Banjarmasin, dan yang kedua dengan teknik *marketing* yaitu datang ke perusahaan atau instansi lainnya untuk melakukan sosialisasi dengan perusahaan-perusahaan atau wirausaha pada *event-event* tertentu, dan juga melakukan pembagian brosur dan periklanan tentang produk iB hasanah card. Dan strategi pemasaran yang sering digunakan oleh pihak bank BNI Syariah kantor cabang Banjarmasin adalah strategi dengan menggunakan *cross selling*.

Kendala-kendala yang di hadapi dalam memasarkan produk iB hasanah card di BNI Syariah cabang Banjarmasin baik itu dari segi internal ataupun eksternalnya adalah Produk Pembiayaan ini juga dimiliki lembaga keuangan lainnya hanya saja beda nama produknya, banyaknya lembaga keuangan yang memberikan layanan atau pembiayaan yang sama dengan Produk iB hasanah card, Limit perbulan yang lumayan menguras kantong, yang mana terkadang tidak

sesuai pemakaian, minimnya pengetahuan masyarakat tentang bank syariah, penyamarataan pengertian dari produk iB hasanah card dengan kartu kredit konvensional.

B. Saran

1. Buat pihak Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin sebaiknya pemasaran untuk produknya lebih ditingkatkan lagi jangan terlalu berfokus pada satu produk dan produk lain tidak terlalu di perhatikan, terkhusus untuk produk iB hasanah card, agar lebih menambah pajangan iklan, baik berupa media elektronik maupun media sosial serta mengadakan sosialisasi dan konsolidasi dengan perusahaan-perusahaan tentang produk iB hasanah card agar masyarakat lebih mengetahui tujuan dan manfaat dalam suatu produk. Dan untuk kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk iB hasanah card pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin seharusnya lebih bisa memberikan pelayanan yang lebih baik lagi dan merubah gaya pemasaran yang lebih berkreatifitas serta efektif dan efisien dalam memasarkan produk, agar nasabah lebih tertarik dan berpindah pembiayaan ke bank BNI Syariah kantor Cabang Banjarmasin.
2. Bagi nasabah harus lebih selektif dalam memilih pembiayaan untuk menghindari salah pilih pembiayaan, jangan hanya memandang dari keuntungan di dapat tapi lihat juga mampu tidaknya membayar tagihan kedepannya, dan alangkah baiknya tetap menggunakan produk yang berbasis syariah.

3. Untuk peneliti selanjutnya, sebaiknya melakukan penelitian yang berkenaan dengan mekanisme pembiayaan produk iB hasanah card di Bank BNI Syariah kantor cabang Banjarmasin.