

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka ada beberapa simpulan yang bisa diambil dari hasil penelitian ini yaitu:

1. Analisa *Competitive Advantage* keunggulan produk pembiayaan umroh yang diterapkan pada Bank Muamalat KCP Barabai

a. Bentuk *Competitive Advantage*

Talangan umroh Bank Muamalat ditujukan untuk umum yaitu semua golongan nasabah tidak terbatas nasabah prima saja.

- 1) *Flafond* pembiayaan *flexible* dari nominal Rp. 10.000.000,- hingga Rp. 150.000.000,-.
- 2) Menggunakan sistem *first installment* atau angsuran tetap.
- 3) Tanpa Agunan
- 4) Biaya angsuran ringan dan dihitung secara *cashratio*.
- 5) Jangka waktu pembiayaan hingga 36 bulan.
- 6) Pilihan *travel agent* keberangkatan beragam dan nasabah dapat memilih agen keberangkatannya sendiri di luar *travel agent* rekanan bank muamalat.
- 7) Rekanan *travel agent* terpercaya
- 8) Strategi *Competitive Advantage*

b. Strategi *Competitive Advantage*

Strategi *competitive advantage* produk talangan umroh pada Bank Muamalat KCP Barabai berdasarkan karakteristik produknya dan variable *competitive advantage* yang telah diterapkan adalah strategi diferensiasi. Dimana produk talangan umroh yang ditawarkan Bank Muamalat KCP Barabai memiliki pembeda yang menjadi keunikan dan daya tariknya dibandingkan kompetitor.

2. Analisis SWOT terhadap *Competitive Advantage* yang Diterapkan

Berada pada posisi kuadran I yang mana menunjukkan bahwa *competitive advantage* yang diterapkan oleh Bank Muamalat KCP Barabai kuat dan berpeluang. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah agresif, artinya produk dalam kondisi cukup prima sehingga dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi serta memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal. Perusahaan mempunyai peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada secara maksimal dan seyogyanya menerapkan strategi yang mendukung kebijakan pertumbuhan agresif.

B. Saran

1. Untuk menarik masyarakat menjadi nasabah, maka hendaknya sosialisasi dan promosi harus gencar dilakukan baik melalui media iklan maupun secara langsung, selain itu Bank Muamalat KCP Barabai juga harus tetap

meningkatkan pelayanan yang prima dan melengkapi fasilitas yang memadai.

2. Jaringan sangat berpengaruh terhadap kemajuan perbankan, oleh karena itu hendaknya Bank Muamalat KCP Barabai lebih meningkatkan lagi hubungan dengan pihak-pihak terkait yang bermanfaat bagi lju perkembangan Bank Muamalat.
3. Kepada peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian di Bank Muamalat KCP Barabai dapat melakukan penelitian dari aspek strategi pemasaran produk ini dan agar berguna sebagai referensi penelitian selanjutnya