

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis penelitian yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang diterapkan pada Bank BNI Syariah KC Banjarmasin menggunakan empat teknik pemasaran diantaranya strategi produk, strategi harga, strategi tempat atau distribusi, dan strategi promosi.
2. Kendala yang dihadapi Bank BNI Syariah KC Banjarmasin dalam memasarkan ada tiga produk sejenis dari perbankan lain, peraturan ojk bahwa yang harus melakukan pembiayaan mudarabah pada Bank BNI Syariah KC Banjarmasin hanya instansi syariah, dan kurangnya pemahaman masyarakat tentang perbankan syariah.

B. Saran

Adapun beberapa saran yang dapat penulis sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Bank BNI Syariah KC Banjarmasin dalam hal ini memperkenalkan pembiayaan mudarabah sebaiknya Bank BNI Syariah KC Banjarmasin lebih giat lagi dalam memasarkan baik itu dengan sosialisasi maupun promosi, karena pembiayaan mudarabah mempunyai kendala yang dihadapi.