

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah penulis lakukan, maka dapat ditarik kesimpulan:

1. Akad yang digunakan dalam pembiayaan konsumtif digunakan di BSI KCP Amuntai adalah akad Murabahah atau jual beli, Musyarakah Mutanaqishah atau kerja sama dan Ijarah IMBT atau sewa-menyewa yang berakhir dengan pemindahan hak kepemilikan.
2. Perkembangan dalam dunia bisnis yang sangat pesat membuat persaingan antar kompetitor semakin ketat khususnya pada dunia perbankan. Berbagai cara dan strategi telah dilakukan BSI KCP Amuntai guna menghadapi persaingan dalam bidang pemasaran. Maka dari itu BSI KCP Amuntai telah membuat beberapa strategi dalam memasarkan produk pembiayaan konsumtif pada masyarakat diantaranya Sosialisasi, Advertensi atau pengiklanan, Berkebun atau Kerja Sama, Jemput Bola, *Personal Selling* dan juga Membagikan Brosur.
3. Dalam melaksanakan strategi-strategi tersebut BSI KCP Amuntai juga mengalami kendala dalam memasarkannya seperti Inklusi terhadap masyarakat masih sangat sedikit, keterbatasan jumlah outlet Bank dan mesin ATM ,banyaknya pesaing dengan produk yang sama,

pengetahuan masyarakat yang minim mengenai produk, kurangnya SDM marketing yang kompeten, serta persyaratan yang belum bisa dipenuhi oleh calon nasabah. Adapun upaya yang dilakukan BSI agar bisa menghadapi kendala-kendala tersebut ialah dengan melakukan penyampaian mengenai produk secara pribadi (*face to face*), melakukan sosialisasi ke beberapa instansi, meningkatkan teknologi khususnya pada *mobile banking*, menciptakan produk baru atau melakukan pembaharuan pada produk yang telah tersedia, meningkatkan pelayanan terhadap nasabah, serta mempertahankan biaya transaksi yang wajar dan margin yang rendah serta angsuran yang ringan.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan yang telah dilakukan maka penulis memberikan saran dan masukan sebagai berikut:

1. Bagi PT Bank Syariah Indonesia KCP Amuntai

Agar larus lebih gigih lagi dalam memasarkan produk-produk pembiayaan konsumtif dan menambah SDM atau karyawan yang kompeten di bidangnya serta menambah outlet mesin ATM BSI agar dapat mempermudah masyarakat yang ingin melakukan transaksi.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Karena penulis menyadari hasil penelitian ini jauh dari kesempurnaan maka penulis menyarankan untuk peneliti selanjutnya yang akan meneliti permasalahan mengenai strategi pemasaran agar bisa mengkaji

lebih dalam mengenai fenomena dan dapat menyajikan hasil data dan pembahasan yang lebih baik lagi

