

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis mengenai strategi marketing funding dalam meningkatkan dan mempertahankan jumlah nasabahnya di Bank Syariah kantor Cabang Banjarbaru, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Untuk strategi marketing funding dalam meningkatkan dan mempertahankan jumlah nasabah, para pegawai Bank Syariah Indonesia KC Banjarbaru diharuskan untuk menguasai soft skill (atribut pribadi atau bisa juga disebut kemampuan interpersonal yang dibutuhkan dalam pekerjaan) maupun hard skillnya (keterampilan atau pengetahuan khusus yang dibutuhkan untuk sebuah pekerjaan). Contohnya yang pasti dibutuhkan oleh setiap pegawai yaitu menguasai dan memahami produk yang ada di bank syariah Indonesia, aktif listening (mendengarkan dengan baik), skill communication (keterampilan komunikasi), cross selling (memikat konsumen agar melengkapi produk awal yang akan dibeli dengan produk yang dapat melengkapinya), problem solving (penyelesaian masalah) untuk bisa mempromosikan produk dan menggaet nasabah. Misalnya harus bisa memilihkan produk yang sesuai dengan

kebutuhan nasabah. marketing aktif, harus bisa memasarkan, harus melihat pasar, dan bisa menentukan segmen mana yang akan dituju. Jadi harus bisa mengetahui segmentasi pasar, harus tau tujuan apa dan siapa yang menggunakan produk tersebut (sasaran).

2. Kendala yang dihadapi oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarbaru ada beberapa yaitu:
 - a. dari sisi perbankan persaingan bank dalam hal pemberian fasilitas.
 - b. Minimnya pengetahuan tentang perbankan syariah dari sisi nasabah atau masyarakat karena minimnya atau jarang nya sosialisasi tentang perbankan syariah.
 - c. Sistem dan teknologi yang ketinggalan
 - d. Bank konvensional lebih dulu berkecimpung dari pada bank syariah sehingga masyarakat lebih tau tentang perbankan konvensional dari pada perbankan Syariah.
 - e. Keterbatasan pengetahuan dari pegawai
 - f. Keterbatasan soft skill oleh pegawai
 - g. Terjadi gesekan antar cabang

B. SARAN

1. Dalam penelitian ini, peneliti akan memberikan saran kepada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarbaru yang sesuai

dengan hasil yang telah peneliti dapatkan, Bank Syariah Indonesia diharapkan untuk lebih meningkatkan fasilitas, system, teknologi, serta pelayanan sehingga mampu bersaing dengan bank-bank lainnya baik itu Syariah maupun konvensional. Bank Syariah Indonesia kantor Cabang Banjarbaru juga diharapkan terkhusus bagi karyawan atau pegawainya dalam meningkatkan soft skill dan hard skill dalam menawarkan produk terhadap nasabahnya.

2. Adapun untuk peneliti selanjutnya yang tertarik meneliti tentang strategi marketing funding dalam meningkatkan dan mempertahankan nasabah diharapkan untuk mengkaji lebih banyak sumber maupun referensi yang terkait dengan strategi marketing funding dalam meningkatkan dan mempertahankan jumlah nasabah agar hasil penelitiannya dapat lebih baik dan lebih lengkap lagi.