

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil yang telah dilakukan peneliti dapat diambil kesimpulan:

1. Bank Syariah Indonesia KCP Banjarbaru A Yani menggunakan berbagai strategi, antara lain :

- a. Strategi produk,
- b. strategi harga,
- c. strategi tempat,
- d. strategi promosi,
- e. jemput bola,
- f. pelayanan (service),
- g. penargetan,
- h. dan publisitas,

untuk mendapatkan keunggulan kompetitif dan menarik lebih banyak pelanggan. Fitur terbaiknya adalah tidak ada pembayaran di muka dan margin yang proporsional dengan pasar sehingga nasabah pembiayaan murabahah tidak terbebani. Selain itu, strategi penjualan produk perbankan syariah harus dapat menargetkan berapa penjualan untuk sarana pendidikan dan masyarakat. Strategi peningkatan produk pembiayaan murabahah bagi pihak pemasaran adalah dengan melakukan sosialisasi atau pemasaran kepada sarana pendidikan, masyarakat, dan mampu memiliki tingkat efisiensi yang tinggi untuk dapat memasuki

peluang pasar yang baru.

2. Selain itu, ada beberapa hambatan untuk pengembangan produk, seperti:
 - a. Syariah versus Peraturan dan Pedoman
 - b. Diversifikasi Produk
 - c. Penentuan Harga (Pricing)
 - d. Sumber Daya Manusia

Hambatan-hambatan tersebut sangat mempengaruhi hasil pengembangan dalam produk-produk pada Bank Syariah Indonesia.

B. Saran – saran

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, penulis menyarankan perlu kiranya mendapat perhatian dan dipertimbangkan. Terkait dengan produk yang dikembangkan, Bank Syariah Indonesia KCP Banjarbaru A Yani hendaknya mempromosikan produk melalui kegiatan-kegiatan yang dapat memberikan pemahaman kepada nasabah mengenai produk-produk bank syariah, sistem bagi hasil yang menguntungkan, sistem strategi bank syariah yang akan menambah pengetahuan nasabah secara langsung, melalui penjelasan dari para praktisi perbankan syariah, hendaknya nasabah juga diberikan kesempatan untuk mengikuti beberapa pelatihan yang diberikan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Banjarbaru A Yani dengan langkah ini akan ada komunikasi dan intraksi yang lebih dekat dengan pihak bank nasabah, antara nasabah dan perusahaan Bank Syariah Indonesia KCP Banjarbaru A Yani dapat memberikan peluang Bank Syariah Indonesia KCP Banjarbaru A Yani untuk terus maju dan meningkatkan kualitas perbankan syariah di Indonesia.

