

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan uraian pada bab-bab sebelumnya, maka penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi yang dilakukan PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan nasabah pada produk asuransi pembiayaan syariah, ini terdiri dari empat elemen utama: produk, harga, distribusi/lokasi, dan promosi. Dalam hal ini PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menggunakan berbagai metode promosi, seperti sponsor acara, partisipasi dalam forum-forum industri, menjalin hubungan baik dengan Perbankan, dan dukungan terhadap kegiatan Perbankan Syariah.
2. Efektivitas strategi yang dilakukan PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan nasabah pada produk asuransi pembiayaan syariah

Prestasi PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan jumlah nasabah dari pihak perbankan syariah sejak tahun 2013 hingga saat ini memang patut diapresiasi. Keberhasilan ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang telah diterapkan telah efektif dalam menarik minat dan kepercayaan dari nasabah. Pentingnya memperhatikan kebutuhan dan aspirasi pihak perbankan syariah atas nasabahnya menunjukkan bahwa PT. Jaminan

Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin tidak hanya berfokus pada penjualan produk jasa penjaminan pembiayaan syariah semata, tetapi juga memperhatikan hubungan yang berkelanjutan dengan mitra bisnisnya.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis berusaha memberikan saran kepada PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yaitu kepada PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin agar senantiasa memberikan informasi kepada masyarakat khususnya nasabah Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk menjaminkan kreditnya pada PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.