

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

1. Strategi promosi yang dilakukan oleh PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah pada produk pembiayaan menggunakan strategi bauran promosi.
2. Kendala-kendala yang dihadapi oleh PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah pada produk pembiayaan, yaitu:
 - a. Margin yang lebih besar dari bank lain yang ada disekitar komplek dari bank tersebut.
 - b. Beroperasinya bank yang tergolong masih baru yang membuat masih sedikitnya pendirian dari BRI Syariah yang ada di Banjarmasin dibandingkan dengan bank lain.
 - c. Kurangnya mesin ATM dari bank yang membuat nasabah sulit melakukan transaksi.
 - d. Minimnya pengetahuan masyarakat tentang perbankan syariah.
 - e. Adanya pesaing dari bank lain.

B. Saran-saran

Dengan selesainya skripsi ini, penulis mencoba memberikan saran, yaitu:

1. Hendaknya PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru untuk lebih giat dalam memberikan pengetahuan baik mengenai bank sendiri maupun produk-produk yang ada terutama produk pembiayaan. Hal ini dikarenakan banyak masyarakat luas yang belum mengetahui tentang perbankan syariah.
2. Dalam upaya peningkatan jumlah nasabah PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru harus melakukan strategi promosi yang efektif dan solusi yang dapat dilakukan mengingat margin yang ada pada bank lebih besar dari bank-bank lain yang ada disekitar.