

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti mengenai strategi pemasaran dan kendalanya dalam memasarkan pembiayaan *murābahah* modal kerja, maka ada beberapa simpulan yang dapat diambil dari hasil penelitian ini yaitu:

1. Strategi pemasaran pembiayaan *murābahah* modal kerja pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan

Strategi pemasaran yang dilakukan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan menggunakan strategi bauran pemasaran, yaitu:

- a. Strategi produk, Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan memasarkan pembiayaan *murābahah* modal kerja yaitu dengan memperkenalkan keunggulan-keunggulan dari pembiayaan tersebut dan menyampaikan keuntungan yang didapat nababah jika melakukan pembiayaan *murābahah* modal kerja pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan.
- b. Strategi harga, harga yang dimaksud disini adalah mengenai margin dari pembiayaan, Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan menawarkan margin yang kompetitif yaitu 8%-8,5%.

- c. Strategi distribusi, lokasi Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan sangat strategis karena berada persis di dekat pasar utama Kandungan yaitu pasar Los Batu Kandungan.
- d. Strategi promosi, strategi promosi yang dilakukan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan adalah dengan melakukan penjualan langsung (grebek pasar dan mendatangi kantor-kantor), dan dengan promosi melalui brosur-brosur dan spanduk. Strategi promosi lain yang dilakukan adalah dengan menjalin hubungan baik dengan masyarakat.

Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan menerapkan semua variabel dari bauran pemasaran, tetapi bank masih perlu meningkatkan promosinya melalui iklan yang menghususkan mengenai pembiayaan *murābahah* modal kerja, dengan mempromosikan keunggulan-keunggulan dari pembiayaan *murābahah* modal kerja, agar nasabah pembiayaan bertambah. Bank juga perlu meminimalkan persyaratan tanpa menanggalkan prinsip kehati-hatian terutama soal agunan.

2. Kendala Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan dalam memasarkan pembiayaan *murābahah* modal kerja
 - a. Kurangnya pemahaman masyarakat mengenai produk perbankan bank syariah. Masyarakat masih menganggap bank syariah dan bank konvensional sama saja.
 - b. Persaingan yang ketat dengan lembaga keuangan lain. Salah satu pesaingnya adalah bank konvensional yang menjalankan KUR (Kredit

Usaha Rakyat) dengan menawarkan nilai agunan yang lebih rendah dari pada agunan yang ditetapkan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan.

- c. Agunan yang jarang mempunyai SHM/SHGB. Agunan ini menjadi kendala yang sering terjadi pada Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan. Pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan mewajibkan agunan tambahan untuk pembiayaan *murābahah* modal kerja, yaitu agunannya harus berupa sertifikat atas nama nasabah yang mengajukan pembiayaan.
- d. Jangka waktu angsuran pembiayaan yang hanya 2 tahun, banyak nasabah yang merasa perlunya waktu tambahan. Karena waktu yang diberikan pihak bank dinilai sangat singkat.

B. Saran

1. Saran Bagi Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan:
 - a. Lebih meningkatkan kekuatan yang dimiliki sehingga kelemahan yang ada dapat ditutupi dan memanfaatkan semua peluang yang ada untuk meningkatkan jumlah nasabah. Bank harus lebih dalam memasarkan baik itu melalui sosialisasi maupun promosi.
 - b. Lebih meningkatkan lagi produk pembiayaan *murābahah* modal kerja dengan kemudahan secara prosedural maupun transaksional yang tetap menjunjung tinggi prinsip syariah dalam operasionalnya.

- c. Upaya sosialisasi yang lebih intensif lagi terutama dalam meningkatkan pemahaman dan persepsi masyarakat terhadap produk dan sistem perbankan
2. Saran bagi peneliti berikutnya agar dapat memperluas objek penelitian pada aspek lain, misalnya penelitian dari aspek manajemen risiko pembiayaan *murābahah* modal kerja pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan.