

BAB V

PENUTUP

A. SIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti mengenai strategi pemasaran dan strategi yang efektif dalam pengembangan produk pembiayaan umrah pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, maka ada beberapa simpulan yang dapat diambil dari hasil penelitian ini yaitu:

1. Strategi pemasaran produk pembiayaan umrah pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menggunakan strategi bauran pemasaran, yaitu:

- a. Strategi produk yang dilakukan BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah memasarkan produk dengan cara menjelaskan kepada nasabah bagaimana pembiayaan, manfaatnya, serta kelebihan dan kekurangan dari pembiayaan umrah.
- b. Strategi harga, harga yang dimaksud adalah bagaimana bank menentukan upah atas pembiayaan umrah. Adapun upah yang ditawarkan oleh pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin terhadap pembiayaan umrah ini adalah sebesar 8% dari jumlah pembiayaan dengan waktu pelunasan selama satu tahun.
- c. Strategi tempat/ distribusi, BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin secara langsung menghubungi nasabah yang sudah loyal untuk

menawarkan produk pembiayaan umrah ini dan juga mampu mengkomunikasikan kepada calon pelanggan tentang kelebihan dan manfaat yang didapat dari produk pembiayaan umrah ini.

- d. Strategi Promosi, BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam memasarkan produk pembiayaan umrah ini yaitu dengan iklan melalui brosur-brosur, baliho, internet terhadap pembiayaan yang ditawarkan.

BNI Syariah kantor Cabang Banjarmasin menerapkan semua variabel dari bauran pemasaran.

2. Strategi Yang Lebih Efektif Dalam Pengembangan Produk Pembiayaan Umrah Pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Strategi yang lebih efektif yang digunakan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam memasarkan produk pembiayaan umrah ini adalah strategi promosi. Strategi promosi terhadap produk pembiayaan umrah yang akan ditawarkan kepada nasabah baru atau calon nasabah. Promosi ini juga dilakukan untuk mempertahankan nasabah lama. Promosi dapat dilakukan dengan cara melalui iklan, promosi penjualan, penjualan langsung dan publisitas.

B. SARAN

1. Bagi BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin disarankan untuk lebih meningkatkan kekuatan dalam bersaing didunia perbankan dalam memasarkan produk-produk pembiayaan terkhusus produk pembiayaan

umrah ini. Berhubung produk pembiayaan umrah ini tergolong produk baru pada BNI Syariah, disarankan untuk pihak pemasar agar lebih berpikir kreatif dalam hal memasarkan produk pembiayaan umrah ini.

2. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin untuk masa yang akan datang agar lebih meningkatkan lagi produk pembiayaan umrah dengan kemudahan secara prosedural maupun transaksional yang tetap menjunjung tinggi prinsip syariah dalam operasionalnya.