

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan analisis penelitian yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran Syariah Dana Pensiun Lembaga Keuangan pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin sejauh ini menggunakan tiga teknik pemasaran diantaranya dengan sistem *cross selling* yaitu pemasaran yang dilakukan dengan cara melakukan penawaran kepada setiap nasabah yang datang ke PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin untuk melakukan transaksi, kemudian dengan sistem sosialisasi pada *event-event* tertentu, dan juga melalui brosur DPLK Muamalat. Strategi pemasaran yang menjadi prioritas PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin dalam memasarkan program DPLK nya adalah strategi *cross selling*.
2. Faktor-faktor yang memengaruhi Strategi Pemasaran Syariah Dana Pensiun Lembaga Keuangan pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin baik dari segi internal maupun eksternalnya yaitu jika ingin mengetahui saldo yang dimiliki maka harus pergi ke bank muamalat, belum ada aplikasi online untuk pengecekan saldo tersebut, tidak adanya kartu ATM seperti tabungan pada umumnya, hanya dapat diambil 30%

dari jumlah dana pengembangan yang tersimpan, adanya gangguan sistem yang disebabkan oleh gangguan *server*, banyaknya bank lain yang mengeluarkan program dana pensiun yang serupa, baik bank syariah maupun bank konvensional sehingga nasabah memiliki banyak pilihan untuk memilih program dana pensiun yang diinginkan.

B. Saran

1. Buat pihak PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin sebaiknya pemasaran untuk seluruh produknya lebih ditingkatkan lagi, terkhusus untuk program DPLK Muamalat ini, agar lebih menambah pajangan iklan, baik berupa media elektronik maupun media sosial serta mengadakan sosialisasi tentang DPLK agar masyarakat mengetahui tujuan adanya program dana pensiun tersebut.
2. Untuk faktor-faktor yang memengaruhi strategi pemasaran syariah Dana Pensiun Lembaga Keuangan pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin seharusnya bisa memberikan *breaks* bagian lebih banyak misalnya sekitar 40% dari dana yang nasabah punya.