

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah di dapatolehpeneliti, makadapatdiambilkesimpulansebagai berikut:

1. Strategi BNI KCS Banjarmasin dalam memasarkan produk multiguna iB hasanah pada pembiayaan pendidikan dengan akad ijarah multijasa adalah:
  - a. Terjun langsung kelapangan dengan mendatangi instansi-instansi pendidikan yang berpotensi melakukan pembiayaan.
  - b. Menawarkan produk langsung keada nasabah pembiayaan lain.
  - c. Melakukan pengiklanan dengan penyediaan brosur dll.
  - d. Membuka stand di tempat- tempat ramai atau pusat perbelanjaan.

Strategi tersebut khususnya untuk produk multiguna iB hasanah pada pembiayaan pendidikan dengan akad ijarah multijasa pada dasarnya telah dilaksanakan dengan maksimal, meskipun belum membuahkan hasil, namun pihak bank sudah berusaha semaksimal mungkin melakukan promosi pada produk tersebut.

2. Faktor yang menjadi kendala BNI KCS Banjarmasin dalam memasarkan produk multiguna iB hasanah pada pembiayaan pendidikan adalah :

a. Kendala Produk unggulan Lain

Produk multiguna iB hasanah pada pembiayaan pendidikan yang kurang menjadi andalan atau prioritas bagi BNI KCS Banjarmasin membuat produk ini tidak terlalu gencar dalam proses pemasarannya.

b. Kendala sulitnya menentukan nominal pasti untuk pembiayaan pendidikan

Hal ini membuat pihak bank kurang melakukan pemasaran secara gencar dalam produk ini karena pihak bank kurang menguasai masalah ketidak pastian dana yang di perlukan nasabah dalam setiap pembiayaan pendidikan.

c. Pemahaman masyarakat

Lemahnya pemahaman masyarakat membuat pemasaran yang dilakukan oleh bank kurang diminati karena respon yang biasa saja dari masyarakat.

d. Terbatasnya jaringan kantor syariah

Terbatasnya jaringan kantor BNI KCS Banjarmasin membuat masyarakat pedalaman kurang mengenal BNI KCS Banjarmasin dan produk- produknya.

e. Kehadiran Bank syariah dan lembaga keuangan Lain

Dari sekian adanya kendala yang di alami BNI KCS Banjarmasin tidak terlepas dari kehadiran bank lain yang juga mengeluarkan produk yang sama yang memberi pilihan kepada calon nasabah.

**B. Saran**

1. Kepada pihak BNI KCS Banjarmasin hendaklah dalam kegiatan perbankannya benar- benar menjadikannya sebagai jembatan untuk membantu kaum muslimin dan upaya meningkatkan jumlah nasabahnya.
2. Kepada *sales asistan* BNI KCS Banjarmasin hendaknya lebih meningkatkan promosi karena masih banyak segmen pasar yang dapat dimanfaatkan dan lainnya, dan peluang bisnis yang mesti diraih.