

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dari promosi yang dilakukan pada BPRS Saka Dana Mulia Kudus dalam hubungan dalam usaha meningkatkan pembiayaan Murabahah maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

BPRS Saka Dana Mulia Kudus telah melaksanakan semua kegiatan promosi, yaitu periklanan, personal selling, promosi penjualan, dan publisitas. Kegiatan periklanan dengan media Koran, radio, dan spanduk. Personal selling dengan pelayanan individu kepada konsumen. Promosi penjualan dengan memberikan hadiah kepada nasabahnya. Publisitas secara kesinambungan, semua kegiatan promosi tersebut diatas dilaksanakan BPRS Saka Dana Mulia Kudus yang semuanya memiliki peranan yang penting dan saling mendukung.

#### **B. Saran**

1. Lebih meningkatkan lagi strategi pemasaran, sehingga tujuan atau sasaran akan tercapai.
2. Perlu adanya pengembangan dan memperluas jaringan kantor serta menambah jumlah unit usaha perbankan syariah di daerah lain.
3. Upaya sosialisasi yang lebih intensif lagi terutama dalam meningkatkan pemahaman dan persepsi masyarakat terhadap produk dan system perbankan syariah.

4. Membekali karyawan dengan diikutkan seminar-seminar tentang perbankan syari'ah sehingga memiliki latar belakang keilmuan bidang perbankan syari'ah.

### **C. Penutup**

Puji syukur ke hadirat Allah SWT yang senantiasa memberi limpahan kasih, rahmat, hidayah dan taufiq-Nya kepada kita semua. Dan tak lupa penulis haturkan sholawat serta salam kepada beliau Nabi Muhammad SAW, sehingga penulis dapat berhasil menyelesaikan Tugas Akhir ini. Dengan terbatasnya kemampuan dan pengetahuan penulis, maka penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna. Untuk itu penulis berharap agar pembaca memberikan sumbangan kritik dan saran membangun untuk penyempurnaan Tugas Akhir ini.