

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan diatas tentang Strategi Pemasaran Poduk Pembiayaan Multijasa di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi, penulis dapat menyimpulkan bahwa:

1. Pembiayaan multijasa adalah pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah, baik perbankan maupun non perbankan kepada nasabah dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa. Dan strategi pemasaran yang dipakai yang digunakan oleh BPRS Gala Mitra Abadi pada produk Pembiayaan Multijasa yaitu menggunakan bauran pemasaran yang berlandaskan prinsip syariah, yaitu *product* (produk), *price* (harga), *promotion* (promosi), dan *place* (tempat).
2. Kendala kendala yang dihadapi oleh BPRS Gala Mitra Abadi dalam pemasaran Pembiayaan Multijasa PJTKI sebagai berikut:
 - a. Kurangnya sumber daya manusia yang kurang memadai yaitu kurangnya jumlah karyawan di BPRS Gala Mitra Abadi. Dan disini BPRS Gala Mitra Abadi akan merekrut karyawan lagi dan nantinya akan diberikan pelatihan untuk mengembangkan SDM tersebut.
 - b. Kurangnya varian produk yang ada di BPRS Gala Mitra Abadi. Disini BPRS Gala Mitra Abadi masih mengupayakan penambahan produk baru untuk melengkapi varian produk yang ada.

- c. Kurangnya promosi yaitu alat promosi seperti brosur yang berisi profil BPRS Gala Mitra Abadi

Kendala yang dihadapi dalam pembiayaan multijasa PJTKI sendiri sebagai berikut:

- a. Nasabah yang tertunda keberangkatannya untuk mengatasi hal tersebut pihak bank memberi jatuh tempo 3 sampai 6 bulan diharapkan agar nasabah dapat mengangsurnya dalam waktu yang diberikan tersebut.
- b. Pembiayaan bermasalah pasti terjadi dalam sebuah lembaga keuangan untuk mengatasi pembiayaan yang bermasalah yang dilakukan oleh pihak bank yaitu dengan memberikan surat teguran dan berkunjung kerumah nasabah yang pembiayaannya bermasalah tersebut.

B. Saran

Meskipun dirasa sudah cukup baik dalam pelaksanaan pemasaran produk pembiayaan multijasa, namun masih terdapat kelemahan yang harus diminimalisir. Setelah peneliti melaksanakan penelitian, menganalisis, dan menyimpulkan, maka ada beberapa saran diantaranya:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan sudah sesuai dengan prinsip syariah harus dipertahankan dan dikembangkan.
2. Perlu adanya peningkatan pembiayaan terutama di pembiayaan multijasa.

3. Dalam mensosialisasikan yang dilakukan mengenai produk pembiayaan harus lebih meyakinkan nasabah atau mitra bahwa margin berbeda dengan bank konvensional.
4. Pelayanan yang sudah ada diharapkan lebih ditingkatkan lagi dengan melakukan prinsip-prinsip bank syariah

C. Penutup

Demikian penyusunan dan penulisan Tugas Akhir ini dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Multijasa PJTKI di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi” sebagai tugas dan melengkapi syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya (D3) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah.

Dengan segala kekurangan dan kerendahan hati penulis panjatkan puji dan syukur Kehadirat Allah SWT. Penulis menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan, karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan penulis sehingga butuh proses untuk menjadi yang lebih baik lagi.

Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak diharapkan untuk penyempurnaan penulisan Tugas Akhir ini. Harapan penulis semoga penulisan Tugas Akhir ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya. Terima kasih.