

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dibahas dan dijabarkan oleh penulis dari bab-bab sebelumnya, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan Bank Jateng Syariah Capem Magelang dalam memasarkan produk Bima Emas adalah dengan melaksanakan strategi marketing mix 4P, yaitu:

- a. Strategi Tempat

Strategi tempat yang dilakukan Bank Jateng Syariah Capem Magelang sudah strategis. Memilih lokasi yang tepat juga akan berdampak baik terhadap kemajuan perusahaan. Sehingga akan memudahkan masyarakat yang ingin datang langsung ke Bank.

- b. Strategi Produk

Strategi produk yang dilakukan oleh Bank Jateng Syariah Capem Magelang dalam upaya untuk menarik minat nasabah atau calon nasabah adalah dengan menampilkan mutu dari produk Bima Emas dengan memberikan kemudahan kepada masyarakat dalam pembiayaan Bima Emas.

- c. Strategi Harga

Harga disini dimaksudkan adalah dengan memberikan harga yang terjangkau. Cukup dengan uang muka 20% dan setoran pembukuan rekening Rp. 100.000,- langsung bisa pembiayaan Bima Emas.
 - d. Strategi Promosi

Promosi yang dilakukan oleh Bank Jateng Syariah Capem Magelang melalui periklanan media internet, brosur, mmt, dan media elektronik (radio).
2. Hambatan-hambatan yang dihadapi Bank Jateng Syariah Capem Magelang dalam memasarkan produk Bima Emas, yaitu:
- a. Minimnya Sumber Daya Manusia yang kompeten

Minimnya sumber daya manusia pemasaran yang kompeten yang berlatar belakang pemasar.
 - b. Minimnya pemahaman masyarakat mengenai sistem perbankan syariah.

Masih sedikit masyarakat yang paham tentang sistem perbankan syariah. Banyaknya asumsi masyarakat bahwa perbankan syariah hanya untuk kalangan tertentu.
 - c. Minimnya pemahaman masyarakat mengenai emas batangan.

- d. Kurangnya minat masyarakat untuk memiliki emas batangan/lantakan.

Minat masyarakat terhadap emas batangan masih sangat minim sekali. Karena kebanyakan masyarakat lebih memilih emas perhiasan

- e. Penyuluhan dari pihak pemerintah tentang perbankan syariah masih kurang.

Peran pemerintah dianggap masih kurang dalam hal penyuluhan sistem perbankan syariah terhadap masyarakat.

B. Saran

1. Bank Jateng Syariah Capem Magelang sebaiknya mempertahankan produk-produknya
2. Dalam perbankan syariah, tidak cukup memiliki label “syariah” saja, melainkan harus benar-benar melaksanakan kegiatan baik itu yang bersifat penghimpunan, pembiayaan, maupun jasa yang sesuai dengan ketentuan syariah.
3. Bekerja secara sistematis supaya marketing Bank Jateng Syariah dalam memasarkan produk Bank Jateng Syariah, khususnya pembiayaan Bima Emas agar semua masyarakat dapat mengetahui manfaat dan keunggulan pada pembiayaan Bima Emas.

4. Hendaknya pihak Bank Jateng Syariah Capem Magelang memberikan beberapa pilihan akad dalam menyalurkan pembiayaannya, Jangan hanya terpaku pada akad murabahah saja. Hal ini bertujuan untuk lebih leluasa memberikan pilihan bagi para nasabah yang ingin menggunakan produk pembiayaan Bank Jateng Syariah Capem Magelang.
5. Perlu adanya pelatihan atau pembekalan ilmu mengenai lembaga keuangan syariah bagi karyawan Bank Jateng Syariah Capem Magelang dalam rangka peningkatan mutu dan kualitas SDM. Karena dalam wawancara ada salah satu karyawan yang belum begitu paham tentang istilah-istilah syariah. Hal ini dikarenakan tidak semua karyawan Bank Jateng Syariah berbekal ilmu syariah.

C. Penutup

Alhamdulillah atas bimbingan dan petunjuk Allah SWT penelitian ini dapat terselesaikan. Penulis sadar bahwa apa yang telah dipaparkan dalam Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan dan kelemahan baik dari segi penulisan bahasa maupun isinya. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan untuk kesempurnaan Tugas akhir ini.

Terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu dan memberikan dorongan semangat kepada penulis selama penyelesaian Tugas Akhir

ini.Semoga dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.