

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Bab ini merupakan kesimpulan dari bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan bahwasanya:

1. Ada beberapa aspek penerapan strategi pemasaran produk talangan haji di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Ungaran Semarang, Berikut ini kesimpulan dari masing-masing aspeknya:
 - a. Aspek diferensiasi, dari aspek diferensiasi ada dua komponen yaitu *Service* atau pelayanan dan citra, *service* atau pelayanan yang diberikan oleh BSM Cabang Ungaran Semarang cukup memuaskan bagi para nasabah dibandingkan dari lembaga keuangan syariah lainnya, pelayanan yang cepat dan tepat, pemberian informasi secara singkat, jelas serta gampang dimengerti oleh para nasabah. Selanjutnya yaitu diferensiasi citra, selain diferensiasi *service* yang cukup memuaskan BSM juga memiliki citra yang bagus dibenak konsumen. Dengan *service* yang bagus didukung citra yang bagus juga membuat BSM mampu menghadapi persaingan yang ketat. Sasaran mitra dan nasabah produk talangan haji BSM cabang Ungaran Semarang yaitu seperti KBIH (Kelompok Bimbingan Ibadah Haji), Komunitas Pengajian,

Pegawai Negeri Sipil (PNS), Puskesmas, Kepala Sekolah, Tokoh Agama dan orang-orang yang berinteraksi dengan masyarakat.

b. Aspek *marketing mix*, BSM Cabang Ungaran Semarang menerapkan dari masing-masing konsep *marketing mix*, yaitu:

1) Produk

Produk Bank Syariah Mandiri (BSM) dibedakan menjadi tiga yaitu produk simpanan, produk pembiayaan dan produk jasa layanan syariah. Salah satu produk pembiayaan adalah produk talangan haji di BSM Cabang Ungaran Semarang.

2) Harga

Harga di sini dimaksudkan adalah talangan haji. Cukup dengan setoran awal Rp. 6.000.000 langsung bisa mendapatkan porsi haji.

3) Lokasi atau tempat

Lokasi BSM Cabang Ungaran Semarang sangat strategis, dekat dengan perkotaan dan dengan mudahnya akses transportasi baik kendaraan pribadi, bus atau angkutan umum.

4) Promosi

Promosi yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Ungaran Semarang melalui periklanan berupa media TV, media Radio, brosur, Internet, dan lain-lain, publisitas dengan presentasi pada kegiatan-kegiatan yang bersifat keagamaan, promosi penjualan pihak BSM memberikan souvenir

bolpoint kepada nasabah talangan haji dan strategi penjualan personal (*personal selling*) didukung dengan adanya analisa konsumen.

c. Pemasaran syariah (*syariah marketing*)

Seorang marketing di BSM Cabang Ungaran Semarang juga mempunyai sifat Teistis (*rabba>niyyah*), Etis (*akhla>qiyyah*), Realistis (*al-waqi>'iyyah*) dan Humanistis (*insa>niyyah*).

2. Ada beberapa kendala yang dihadapi Bank Syariah Mandiri Cabang Ungaran Semarang dalam memasarkan produk talangan haji yaitu

a. Masyarakat belum mengetahui bagaimana system operasionalnya dalam melakukan pembiayaan talangan haji dan belum mengetahui apa manfaat yang di dapat untuk melakukan pembiayaan talangan haji. Sehingga produk talangan haji tidak banyak dikenal di masyarakat.

b. Lokasi antar kecamatan satu dengan kecamatan lainnya sangat luas. Jadi seorang marketing di Bank Syariah Mandiri kurang bisa menjangkaunya karena terdapat 19 kecamatan di Ungaran Semarang.

c. *Ujroh* yang tinggi dari tahun pertama, kedua, dan ketiga menjadi kendala dalam memasarkan produk talangan haji.

d. Antrian yang sangat lama dari Kementrian Agama untuk menunaikan ibadah haji.

B. Saran

Beberapa saran yang penulis berikan kepada Bank Syariah Mandiri Cabang Ungaran Semarang, berupa :

1. Pemasaran yang lebih optimal terhadap produk-produk yang dimiliki Bank Syariah Mandiri Cabang Ungaran Semarang khususnya produk talangan haji. Serta meningkatkan pelayanan kepada nasabah dengan cepat, nyaman dan amanah.
2. Mengikuti pelatihan yang diharapkan akan memberikan wawasan, keterampilan serta kualitas SDM yang dimiliki Bank Syariah Mandiri Cabang Ungaran Semarang.
3. Berkaitan dengan antrian perlu adanya pembatasan waktu antrian, pihak Bank tidak hanya berorientasi pada *profit oriented* tetapi juga untuk kemaslahatan.
4. Rasionalisasi *ujroh* jangan terlalu tinggi agar masyarakat tidak merasa terbebani.

C. Penutup

Demikian hasil penelitian berupa skripsi yang dapat penulis susun. Penulis sadar bahwa dalam penulisan ini jauh dari kesempurnaan, maka saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan, demi perbaikan penulisan karya ilmiah ini dan karya-karya ilmiah selanjutnya. Semoga skripsi ini dapat memberi manfaat bagi kita semua.

