

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan di atas dengan melihat latar belakang masalah pada penelitian strategi pemasaran pembiayaan *murabahah* di Kantor Cabang Simpang Patal Palembang dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan Bank Syariah Indonesia Kantor cabang Simpang Patal Palembang dalam memasarkan sebuah produk pembiayaan menggunakan beberapa pendekatan untuk menarik minat konsumen agar tertarik untuk menggunakan produk dari Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Simpang Patal Palembang yaitu menggunakan brosur, spanduk, media sosial seperti *whatsapp*

- a. Brosur, Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Simpang Patal Palembang memasarkan produk pembiayaan dengan membagikan brosur ke tempat-tempat yang ditujuh
- b. Spanduk, Bank Syariah Indonesia Kantor Simpang Patal Palembang dalam memasarkan pruduknya dengan memasang spanduk di depan halaman kantor saja tidak memasang di tempat- tempat lain
- c. Media sosial, Bank Syariah Indonesia dalam memasarkan pruduknya juga melalui pesan *whatsapp* yang di buat oleh marketing lalu dikirimkan ke nomor nasabah agar nasabah juga mengetahui adanya pembiayaan di Bank Syariah Indonesia ini kebanyakan dari nasabah hanya mengetahui di bank itu menghimpun dana saja

Mekanisme pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang

Simpang Patal Palembang yaitu

- a. Nasabah datang ke bank lalu mengajukan permohonan kepada bank untuk membeli barang
- b. Bank dan nasabah melakukan negosiasi harga barang, persyaratan dan cara pembayaran
- c. Bank dan nasabah bersepakat melakukan transaksi dengan akad *murabahah*
- d. Bank membeli barang dari atau supplier sesuai spesifikasi yang diminta nasabah
- e. Bank dan nasabah melakukan akad jual beli atas barang yang dimaksud
- f. Suplier mengantarkan barang dan dokumen
- g. Nasabah menerima barang dan dokumen
- h. Nasabah melakukan pembayaran sebesar harga pokok dan *margin* kepada bank dengan cara mengansur

5.2 Saran

Dalam perbankan syariah, tidak cukup memiliki label syariah saja melainkan harus benar-benar melaksanakan kegiatan baik itu yang bersipat penghimpunan, pembiayaan maupun jasa yang sesuai dengan ketentuan bank syariah dengan prinsip kehati-hatian agar terwujud yang namanya *riba*

1. Bekerja secara sistematis agar *marketing* Bank Syariah Indonesia dalam memasarkan produknya. Khususnya pembiayaan *murabahah* agar semua masyarakat tau tentang keunggulan dari pembiayaan
2. Cara berpakaian juga sangat penting Bank Syariah Indonesia harus berpakaian juga harus syariah
3. Sebaiknya Bank Syariah Indonesia KC simpang Patal Palembang lebih meningkatkan lagi kerja sama dengan instansi-instansi
4. Sebaiknya Bank Syariah Indonesia KC Simpang Patal Palembang juga melakukan pemasaran di masyarakat juga