

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran produk pembiayaan pensiun untuk menarik minat nasabah di Bank Syariah Mandiri KCP Pringsewu Lampung, perencanaan pemasarannya menggunakan beberapa unsur seperti *product, price, promotion, place*.
 - a. Untuk memasarkan strategi produk, bank menggunakan brosur, dari mulut ke mulut nasabah dan spanduk.
 - b. Untuk memasarkan strategi harga lebih mengacu pada biaya angsuran yang terjangkau sementara margin terbilang bersaing di angka 14% pertahun.
 - c. Untuk memasarkan strategi promosi, bank lebih mengutamakan pemasaran secara langsung atau tatap muka dengan berkunjung langsung ke rumah calon ataupun nasabah, lalu dengan melakukan kunjungan perkumpulan PWRI, pendektan ke TASPEN dan yang terakhir melalui website.
 - d. Untuk memasarkan melalui strategi saluran distribusi, Bank Syariah Mandiri KCP Pringsewu memiliki tempat yang sangat strategis terletak di Jl. Ahmad Yani No.130 Pringsewu, berada di pusat kota sebagai tempat lalu lalang kendaraan akan sangat mudah ditemukan oleh masyarakat. Untuk saluran distribusi tempat-tempat yang dituju untuk memasarkan produk pembiayaan pensiun terbilang tepat sasaran seperti perkumpulan PWRI, TASPEN dengan membuka stand di

halamannya dan Sekolah-sekolah dengan melakukan promosi sekaligus meminta data pensiunan.

2. Kendala-kendala yang dihadapi Bank Syariah Mandiri KCP Pringsewu Lampung dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun yaitu pensiunan yang bertempat tinggal di luar Kabupaten Pringsewu merasa terlalu jauh jika hanya untuk mengambil gajinya di Pringsewu, pemasaran yang dilakukan bank dengan melakukan kunjungan ke rumah nasabah terkadang merasa sulit menemukan alamat rumah pensiun karena alamat yang ada di database tidak sesuai dengan yang sekarang, dan yang terakhir *take over* yang sering kali disulitkan oleh bank sebelumnya ketika diminta bukti pelunasan hutang.

B. SARAN

Berdasarkan kesimpulan dari pemaparan diatas maka adapun saran teruntuk pihak Bank Syariah Mandiri KCP Pringsewu Lampung sebagai berikut?

1. Dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun yang ada di Bank Syariah Mandiri KCP Pringsewu Lampung akan lebih maksimal jika menambahkan sarana untuk menyebarkan informasi produk melalui media yang banyak digunakan seperti radio, facebook ataupun instagram. Karena media tersebut dipakai secara umum dan menyeluruh akan mempermudah dalam mengantarkan informasi tersebut.
2. Karena banyaknya permintaan permohonan *takeover* dari Bank lain ke Bank Syariah Mandiri KCP Pringsewu maka petugas bank dapat membantu secara proaktif proses *takeover* tersebut sesuai prosedur.

3. Pada saat menawarkan produk akan lebih baik jika pihak bank terlebih dahulu memberikan dorongan berupa pemahaman masyarakat terutama pensiunan dalam memahami prinsip-prinsip keuangan Syariah.
4. Dalam melakukan kegiatan promosi alangkah baiknya bekerjasama dengan tokoh agama atau ustadz, karena dengan mayoritas masyarakat yang beragama muslim akan lebih mudah dengan melakukan pendekatan melalui tokoh agama seperti menyampaikan terkait halal dan haramnya produk saat acara pengajian agar segala sesuatunya dapat diperjelas dengan pandangan islam.
5. Untuk permasalahan harga diharapkan setiap pemasar mampu menjelaskan secara terperinci tentang sekema harga tersebut dan bagaimana perhitungannya, agar konsumen dapat mengetahui secara jelas dan tidak sekedar mengandalkan harga atau angsuran yang tertera dibrosur.