

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di BPRS Bangun Drajad Warga kota Yogyakarta dengan membandingkan antara teori dan praktik maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut : BPRS Bangun Drajad Warga dalam melakukan strategi pemasaran sudah hampir sesuai dengan teori yang ada di dalam strategi pemasaran.

- Strategi pemasaran di BPRS Bangun Drajad Warga menggunakan unsur yang ada di *marketing mix* (4P), yaitu :

Produk (*Product*) pembiayaan yang ada di BPRS Bangun Drajad Warga meliputi:

- Produk pembiayaan dengan akad *Qardh*
- Produk pembiayaan dengan akad *Ijarah*
- Produk pembiayaan dengan akad *Ijarah Multijasa*
- Produk pembiayaan dengan akad *Murabahah*
- Produk pembiayaan dengan akad *Mudharabah Muqoyyadah*
- Produk pembiayaan dengan akad *Musyarakah*

Harga (*Price*) yang diberikan oleh BPRS Bangun Drajad Warga relatif murah karena banyaknya persaingan , kemudian adanya bonus bagi nasabah yang terpilih dan selalu mengedepankan pelayanan produk pembiayaan

Penempatan distribusi (*Placement*), BPRS Bangun Drajad Warga memiliki beberapa kantor kas dan kantor cabang yang menjadikan nasabah mudah menjangkau ketika transaksi.

Promosi (*promotion*) produk pembiayaan di BPRS Bangun Drajad Warga biasanya melalui sosialisasi, kemudian mulut ke mulut, melalui sosial media, radio dan brosur. Di mana tujuan promosi ini adalah untuk menawarkan kepada masyarakat agar nantinya mampu menarik dan mempertahankan nasabah.

B. Kritik dan Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis sampaikan di atas maka peneliti ingin memberikan saran yang bertujuan untuk meningkatkan perkembangan BPRS Bangun Drajad Warga Kota Yogyakarta.

BPRS Bangun Drajad Warga akan meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan lebih baik lagi dengan fokus pada masyarakat luas sehingga bukan hanya dalam lingkup Amal Usaha Muhammadiyah sehingga masyarakat luas yang belum mengenal pembiayaan syariah akan lebih mengenal lagi dengan adanya BPRS Bangun Drajad Warga di kota Yogyakarta. Sumber Daya Manusia yang ada di BPRS Bangun Drajad Warga sebaiknya terus dilakukan pelatihan atau seminar agar lebih maksimal dalam memasarkan produk pembiayaan yang berbasis syariah dimana kebanyakan orang belum mengetahui secara detail mengenai perbedaannya dengan konvensional.