

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Setelah melakukan penelitian tentang pemasaran produk *mudharabah* modal kerja pada Bank Nagari Syariah Cabang Pembantu Batusangkar penulis dapat menyimpulkan tentang strategi pemasaran produk *mudharabah* modal kerja yang digunakan oleh Bank Nagari Syariah Cabang Pembantu Batusangkar yaitu sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran produk pembiayaan *mudharabah* modal kerja

- a. Strategi produk

Untuk strategi produk Bank Nagari Syariah Cabang Pembantu Batusangkar sudah menetapkan strategi yang baik yaitu dengan proses dan ketentuan produk yang sesuai dengan syariah dan pemberian nama produk yang diperjelas yang akan membuat masyarakat awam mengerti tentang kegunaan dan alokasi produk pembiayaan tersebut.

- b. Strategi harga

Untuk strategi harga yang digunakan pada Bank Nagari Syariah Cabang Pembantu Batusangkar yaitu dengan menetapkan margin yang rendah dan mampu bersaing dengan Bank pesaing sekitarnya.

- c. Strategi promosi

Strategi promosi yang digunakan pada Bank Nagari Syariah Cabang Pembantu Batusangkar yaitu dengan mengunjungi langsung tempat usaha nasabah dengan menjelaskan keunggulan produk *mudharabah* modal kerja kepada nasabah (*personal selling*), menyebarkan brosur kepada masyarakat yang berisi informasi tentang detail produk, keunggulan serta syarat dan ketentuan tentang produk.

- d. Strategi tempat

Strategi tempat yang digunakan oleh Bank Nagari Syariah Cabang Pembantu Batusangkar sudah tepat yaitu memilih empat

yang sangat strategis yang berada dipusat kota Batusangkar dan dilingkungan pasar yang ramai. Pada Bank Nagari Syariah Cabang Pembantu Batusangkar juga dilengkapi fasilitas seperti ATM, ruangan ber AC, tempat yang bersih, ruangan bebas asap rokok yang akan menciptakan kenyamanan bertransaksi bagi nasabah.

2. Kendala pemasaran produk *mudharabah* modal kerja

Kendala pemasaran yang terdapat pada pemasaran produk *mudharabah* modal kerja ini yaitu kurangnya promosi yang dilakukan, dan tidak tersedianya pasar yaitu minimnya koperasi yang berbasis syariah yang merupakan tempat pemasaran bagi produk *mudharabah* modal kerja ini.

B. Implikasi

Penelitian ini diimplikasikan untuk akademis maupun praktisi untuk pengembangan bisnis.

1. Bagi akademis

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi terhadap perkembangan ilmu manajemen pemasaran, khususnya tentang strategi pemasaran. Dari hasil penelitian ini didapatkan bahwa strategi pemasaran produk *mudharabah* modal kerja yang dilakukan oleh Bank Nagari Syariah Cabang Pembantu Batusangkar sudah baik namun perlu diperbaiki lagi dalam strategi promosi. Strategi promosi yang dilakukan oleh Bank Nagari Syariah Cabang Pembantu Batusangkar terhadap produk pembiayaan *mudharabah* modal kerja yaitu strategi promosi dengan *personal selling* dan penyebaran brosur.

2. Bagi praktisi

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan masukan dan saran yang bermamfaat bagi perusahaan dalam upaya untuk meningkatkan dan mengembangkan lagi strategi pemasaran terhadap berbagai aspek seperti meningkatkan lagi strategi promosi sehingga produk *mudharabah* modal kerja bisa diminati dan bermamfaat bagi konsumen. Dengan strategi

promosi yang tepat diharapkan akan membuka pikiran dan kemauan nasabah tentang pentingnya bermuamalah yang sesuai dengan konsep Islam.

C. Saran

Berdasarkan penelitian dan pengamatan yang penulis lakukan pada Bank Nagari Syariah Cabang Pembantu Batusangkar penulis memberikan saran:

1. Untuk Bank Nagari Syariah Cabang Pembantu Batusangkar

Dari penelitian ini didapatkan hasil bahwa strategi pemasaran produk pembiayaan *mudharabah* modal kerja yang digunakan oleh Bank Nagari Syariah Cabang Pembantu Batusangkar sudah baik, namun untuk meningkatkan nasabah produk pembiayaan *mudharabah* modal kerja ini, Bank harus lebih gencar lagi dalam melakukan pemasaran produk dengan cara meningkatkan intensitas promosi melalui *personel selling* dan penyebaran brosur dengan cara menonjolkan keunggulan produk, keuntungan yang didapat jika menggunakan produk *mudharabah modal* kerja ini, serta menjelaskan kepada masyarakat keutamaan yang didapat jika menjalankan usaha dengan menggunakan sistem syariah serta mendatangi seluruh tempat usaha mikro syariah maupun makro syariah.

2. Untuk peneliti selanjutnya

Semoga penelitian tentang pemasaran produk *mudharabah* modal kerja ini bisa dimanfaatkan, sebagai bahan masukan dan dijadikan sebagai bahan rujukan untuk peneliti selanjutnya.