BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Penerapan strategi bauran pemasaran pada pembiayaan pensiun sudah bersinergi kepada seluruh anggota mitra yang bergabung baik itu BKD maupun Taspen. Dalam penerapan nya meluputi product, price, promotion, place, people, process, physical evidence. Yang mana: (a) Product, produk dalam hal ini ialah produk pembiayaan pensiun itu sendiri yang mana menggunakan akad murabahah untuk diperjual belikan kepada nasabah dengan tujuan menambah modal usaha nasabah tersebut, (b) Price, sistem margin dan bagi hasil ini sangat dapat dipersaingkan karena sistem margin dan bagi hasil di Bank Syariah Mandiri masih terbilang murah dibandingkan dengan Bank lain, (c) *Promotion*, promosi dalam hal ini dapat menggunakan 2 cara yaitu Periklanan (Advertising) seperti halnya memasang benner, menyebar brosur dan juga mengadakan sosialisasi terkait pembiayaan pensiun. Cara yang kedua ialah Penjualan Pribadi (Personal Selling) promosi ini dapat menguntungkan bagi Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung, (d) *Place*, dalam hal lokasi, lokasi pembiayaan pensiun ini sudah sangat strategis dan mudah dijangkau dalam wilayah tulungagung kota, (e) People, pihak yang terkait ini dalam pembiayaan pensiun ini terbagi menjadi 2 pihak yaitu pihak internal dan pihak eksternal, pihak internal meliputi Nasabah, Sales Force, CBRM, FF sedangkan di pihak eksternal yaitu mitra Bank Syariah Mandiri meliputi BKD dan Taspen, (f) *Process*, proses ini dapat dilakukan dalam beberapa tahap yang mana tahap tersebut meliputi pengajuan, dilakukan analisa cabang fungsinya hanya melakukan colecting data kemudian diupload di sistem diverifikasi di FF kemudian sama FF diapprove yang nantinya akan melakukan akad kemudian hasil akad dikeluarkan dibagian *operation* untuk dilakukan pencairan terus dicabang memonitoring apabila nasabah itu take over jika itu baru berarti harus kordinasi ke Taspen ataupun BKD. (g) *Physical Evidence*, sarana prasarana dalam hal ini ialah Parking yang bersih dan luas, Pendingin ruangan seperti halnya AC, Kursi empuk untuk menunggu antrian dipanggil, Jaringan Wifi dan Brosur.

- Dampak strategi bauran pemasaran ini berdampak positif maupun negatif seperti halnya:
 - a. Dampak positif dalam strategi bauran pemasaran pada pembiayaan pensiun ini yang terdapat dalam prinsip 7P diantaranya: (1) Mampu memberikan laba kepada nasabah guna menambah modal usaha. (2) Memberikan sistem margin dan bagi hasil yang murah dibandingkan dengan Bank lain. (3) Mengetahui produk baru. (4) Lokasi pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung membantu nasabah yang mana lokasi tersebut mudah dijangkau dikalangan yang tempat tinggalnya dikota. (5) Meningkatkan citra Bank. (6) Adanya proses

- meringankan calon nasabah dalam melakukan pengajuan pembiayaan pensiun. (7) Dalam sarana prasarana yang ada nantinya dapat membantu calon nasabah dalam melakukan pembiayaan pensiun.
- b. Dampak negatif dalam strategi bauran pemasaran pada pembiayaan pensiun ini yakni: (1) Produk belum tersosialisasikan dengan baik. (2) Usia jatuh tempo yang semakin pendek. (3) Sumber daya manusia sangat terbatas. (4) Tidak mempunyai nasabah pinggiran. (5) Menjaga hubungan antara mitra dengan nasabah pembiayaan pensiun. (6) Dalam proses sistem yang sering trobel. (7) Kurang menarik desain brosur dan juga jaringan internet yang masih lambat.
- 3. Kendala yang dihadapi dan solusi dalam penerapan strategi bauran pemasaran dalam pembiayaan pensiun ini terdapat berbagai kendala dan solusi yang telah ditemui dalam penelitian ini yakni: (1) Dalam Produk kendalanya ialah nasabah harus mempunyai atau memakai handphone yang canggih dan juga belum tersosialisasikan dengan baik pembiayaan pensiun dikalangan masyarakat. Solusi untuk mengatasi kedala ini yakni: Menambah fasilitas ATM untuk Pensiunan dan lebih banyak melakukan diskusi atau silaturahmi baik pada BKD, Taspen maupun masyarakat desa yang menjadi nasabah pembiayaan pensiun. (2) Kendala sistem margin dan bagi hasil yang masih murah dibandingkan Bank lain maka usia jatuh temponya juga sangat pendek dan pada akhir tahun lomba murah-murahan atau memberikan banyak

diskon/promo. Solusi untuk mengatasi kendala ini yakni dengan memberikan kelonggaran waktu dan juga menurunkan promo maupun biaya administrasi. (3) Kendala pada promosi ini ialah pada tenaga pemasarannya diawal bulan pihak Bank Syariah Mandiri harus bekerja dikantor yang mana sudah motong hari untuk bisa berkunjung di tempat tinggal nasabah, tak hanya itu hujan atau banjir juga menjadi kendala dalam promosi. Solusi untuk mengatasi kendala ini yakni pihak Bank dapat memperbanyak tenaga kerja dan bahkan harus bisa mengatur waktu. (4) Kendala pada lokasi Bank Syariah Mandiri ialah dalam hal nasabah yang tempat tinggalnya jauh dari lokasi dan terbatasnya sumber daya manusia. Solusi untuk mengatasi kendala ini yakni mengadakan kunjungan ditempat tinggal nasabah dan menambah kantor cabang diberbagai wilayah perdesaan. (5) Kendala pada pihak yang terkait ini ialah harus menjaga silaturahmi dengan mitra dan nasabah. Solusi untuk mengatasi kendala ini yakni banyak-banyak berkunjung ditempat mitra dan nasabah. (6) Kendala yang terdapat dalam segi proses pembiayaan pensiun ialah sistem mengalami trobel hal ini akan menghambat jalannya transaksi. Solusi untuk mengatasi kendala ini yakni pihak Bank Syariah Mandiri melakukan pembaharuan sistem yang dilihat dari grub whatshapp untuk memonitoring terhadap progres pengajuan di FF setelah itu pihak Bank Syariah Mandiri harus memberikan pengumuman kepada nasabahnya dan mengganti sistem yang lebih kuat. (7) Kendala dalam segi sarana prasarana pembiayaan pensiun ini ialah pada desain brosur yang kurang menarik dan jaringan yang terjadi pada internet bermasalah atau bisa juga eror. Untuk solusinya lebih menguasai desain tersebut dan membuatnya lebih indah agar calon nasabah lebih tertarik sedangkan untuk jaringan internet yang bermasalah mungkin solusinya pihak bank dapat memperkuat jaringan tersebut.

B. Saran

1. Bagi Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan dalam pengambilan strategi yang akan dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung sebagai informasi tambahan terkait penerapan strategi bauran pemasaran dengan metode kemitraan dalam meningkatkan profitabilitas pada pembiayaan pensiun.

2. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan menjadi bahan kajian atau sebagai bahan masukan untuk kedepannya serta sebagai sumbangsih perbendaharaan kepustakaan di IAIN Tulungagung dan menyumbangkan hasil penelitian yang bisa bermanfaat bagi pembaca.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, pengetahuan serta dapat dijadikan bahan materi referensi untuk melakukan penelitian yang akan datang terkait judul yang diambil dalam penelitian ini.