

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut :

1. Strategi promosi produk Griya iB Hasanah yang dilakukan oleh BNI Syariah yaitu menggunakan periklanan dengan cara menyebarkan brosur dan memasang spanduk disetiap kantor pembantu. Sarana yang kedua menggunakan promosi penjualan yang dilakukan dengan cara memberikan diskon dengan bebas biaya administrasi, biaya appraisal, dan biaya pokok. Ketiga yaitu menggunakan publisitas dengan cara mensponsori sebuah acara. Keempat adalah pemasaran langsung, yaitu dengan cara memberikan surat ketika ada promosi pada nasabah, siaran diradio brass, dan media online atau internet. Terakhir yaitu menggunakan penjualan pribadi dengan cara sms ataupun tlp kepada nasabah yang bertujuan agar nasabah tersebut memberikan informasi kepada orang lain. Dari kelima sarana strategi promosi yang dilakukan BNI Syariah, yang paling sering digunakan yaitu dengan penjualan pribadi. Karena manfaatnya lebih banyak dan efektif untuk dilaksanakan. Mungkin kekurangannya dari penjualan pribadi yaitu tenaga yang lebih sering bekerja. Sedangkan yang tidak sering digunakan yaitu publisitas, dikarenakan biaya yang dikeluarkan lebih banyak.

2. Strategi promosi produk Griya iB Hasanah ditinjau dari ekonomi syariah. Produk Griya iB Hasanah dalam prakteknya menggunakan akad yaitu *Murabahah*, seharusnya akad yang digunakan adalah *salam*. Karena rumah pembayaran dilakukan diawal dan barangnya diakhir. Namun untuk mempermudah masyarakat untuk mengetahuinya, sehingga produk Griya iB Hasanah menggunakan akad *Murabahah*. Agar produk ini tetap menjadi produk unggulan maka pemasaran harus melayani dengan tulus ikhlas. Masyarakat akan merasa puas ketika mereka dilayani dengan baik, sehingga dapat membuat hati mereka senang. Di BNI Syariah Cabang Kediri. Ketika mereka mempromosikan produk Griya iB Hasanah selalu tampil menawan dengan cara muka ceria tersenyum dan sopan santun dalam memakai baju, membangun relasi yang baik dengan silaturahmi, mengutamakan keberkahan dengan cara selalu ikhlas, mendapatkan kepercayaan nasabah dengan cara selalu berkata jujur sesuai dengan apa yang ada, pelayanan yang baik kepada nasabah baru maupun nasabah lama, tanggap terhadap masalah yang dihadapi pelanggan apabila pelanggan belum jelas dengan apa yang telah dijelaskan, dan menjalin komunikasi yang baik sehingga tidak terjadi kesalah pahaman antara bank dengan nasabah.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil peneliti ini.

Adapun saran-saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut :

1. Produk Griya iB Hasanah di BNI Syariah Cabang Kediri seharusnya menggunakan akad *salam* bukan menggunakan akad *Murabahah*. Dikarenakan rumah ataupun ruko akan dibangun maupun direnovasi ketika setelah selesai pembayaran, tanpa melihat barang tersebut seperti apa. Sedangkan Akad *Murabahah* itu barang yang diperjual belikan jelas. Sehingga produk Griya iB Hasanah ini seharusnya menggunakan akad *Salam* yang sesuai dengan syarat dan rukunnya.
2. BNI Syariah Cabang Kediri diharapkan bukan hanya mengemas produk konvensional dengan peristilahan Arab saja, tetapi juga produk-produk yang telah diciptakan sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah. Sehingga dapat memberikan kepuasan atau kepercayaan bagi nasabah maupun calon nasabah .
3. BNI Syariah Cabang Kediri dalam hal berpromosi dan juga profesionalisme para karyawannya tetap berdasarkan etika bisnis Islam.
4. Merekrut tenaga-tenaga pemasaran dan karyawan yang memiliki ketrampilan dan jaringan yang luas, serta menguasai tentang produk dan sistem Perbankan Syariah.
5. Kemudian, hal yang terpenting yang tidak boleh dilupakan adalah bahwa sebuah bisnis Islam, khususnya idialisme produk atau kinerja berdasarkan prinsip Syariah yang harus terus menerus dipertahankan dan ditingkatkan. Karena hal inilah yang membedakan antara bankan Syariah dengan bank Konvensional