

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

4. Mekanisme program Sahabat BSM pada produk Giro BSM di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Antapani adalah dimulai dengan persyaratan-persyaratan yang harus dilengkapi oleh peserta yang akan mengikuti program Sahabat BSM, kemudian mengikuti tahapan-tahapan yang terdiri dari pendaftaran diri program Sahabat BSM, setelah terdaftar nasabah yang mengikuti program tersebut harus dapat mengajak orang lain menjadi nasabah Giro BSM. Hingga pada akhirnya peserta pereferensi mendapatkan insentif dari jumlah dana nasabah terreferensi.
5. Pelaksanaan Komunikasi Pemasaran Syariah Program Sahabat BSM pada Giro BSM di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Antapani menggunakan alat promosi *Word of Mouth* dengan media *Member Get Member* yang dapat dilakukan tanpa mengeluarkan banyak biaya. Alat-alat lainnya yang digunakan juga diantaranya *Advertising*, *Personal Selling*, *Sales Promotion*, dan *Publicity*. Namun, alat yang paling utama adalah *Word-of-Mouth Marketing* dengan media *member-get-member*. Alat yang lainnya hanya sebagai pelengkap. Strategi promosi komunikasi syariah yang dilakukan BSM KCP Antapani ini, dikarenakan BSM KCP Antapani tidak mempunyai dana yang cukup besar untuk membiayai kegiatan promosi yang terpenting bagi BSM KCP Antapani adalah memiliki strategi promosi yang kreatif.

6. Komunikasi Pemasaran Syariah Program Sahabat BSM pada Giro BSM dalam meningkatkan jumlah nasabah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Antapani mampu mendorong peningkatan jumlah nasabah.

Dari pembahasan BAB IV di atas terdapat sejumlah permasalahan yang dihadapi perusahaan dalam pelaksanaan komunikasi pemasaran syariah yaitu:

- a. Terbatasnya anggaran biaya, karena kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap bank syariah maka BSM KCP Antapani harus bekerja keras dalam mempromosikannya sehingga membutuhkan biaya yang besar tetapi BSM KCP Antapani mempunyai anggaran biaya yang terbatas.
- b. Pemahaman masyarakat yang masih minim mengenai bank syariah, oleh karena itu BSM KCP Antapani harus bekerja keras dalam mempromosikan diri dan produk-produknya.

5.2. Saran

1. Guna menanggulangi permasalahan “Terbatasnya anggaran biaya, karena kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap bank syariah maka BSM KCP Antapani harus bekerja keras dalam mempromosikannya sehingga membutuhkan biaya yang besar tetapi BSM KCP Antapani mempunyai anggaran biaya yang terbatas”, sebaiknya Bank Syariah Mandiri KCP Antapani perlu mengadakan koordinasi dengan Kantor Pusat atau Kantor Cabang sesuai hirarkinya dalam pelaksanaan pameran agar bentuk *sales*

promotion atau komunikasi pemasaran yang lainnya dapat mencapai hasil yang maksimal.

2. Guna menanggulangi permasalahan “Pemahaman masyarakat yang masih minim mengenai bank syariah, oleh karena itu BSM KCP Antapani harus bekerja keras dalam mempromosikan diri dan produk-produknya”, sebaiknya Bank Syariah Mandiri KCP Antapani sebaiknya lebih memperhatikan tenaga-tenaga penjualannya dalam bidang pemberian informasi dan penjelasan produk-produk Bank Syariah Mandiri lainnya, dengan memberi pelatihan dalam bidang *salesmanship* dalam peningkatan kualitas kegiatan komunikasi pemasaran yang Islami.