

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

1. Strategi pemasaran produk pembiayaan Multiguna Syariah pada Bank Jatim Syariah KC Basuki Rahmat Surabaya menggunakan 3 bauran pemasaran yaitu *product, price* dan *promotion* dari 4 bauran pemasaran.
2. Analisis strategi pemasaran produk pembiayaan Multiguna Syariah pada Bank Jatim Syariah KC Basuki Rahmat Surabaya kurang efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah. Hal ini dapat dilihat dari jumlah nasabah pada produk pembiayaan Multiguna Syariah yang mengalami penurunan dari tahun sebelumnya.

B. SARAN

Produk multiguna Syariah ini adalah produk yang inovatif dan sangat membantu. Namun demikian menurut peneliti produk ini kurang di suarakan oleh Bank Jatim Syariah. Seharusnya produk ini lebih digencarkan promosinya oleh Bank Jatim Syariah. Promosi dapat dilakukan melalui akun sosial media. Meskipun produk ini tidak dipasarkan secara umum. Apabila produk ini disuarakan lebih lanjut maka besar kemungkinan akan banyak instansi besar yang mungkin tertarik pada pembiayaan ini sehingga bekerjasama dengan Bank Jatim Syariah dan dapat meningkatkan nasabah.