

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian, dapat kesimpulan dan diuraikan, sebagai berikut:

Pertama dengan strategi produk, produk pembiayaan mikro di bagi menjadi 3 produk yaitu; Mikro 25iB, Mikro 75iB, dan Mikro 500iB. *Kedua* dengan strategi harga, produk pembiayaan mikro memiliki *plafond*, dan pagu dan jangka waktu angsuran. *Ketiga* strategi distribusi/tempat, berdirinya kantor cabang pembantu sangat lah strategis yaitu Jl. Untung Suropati Blok A No. 9 Ruko Adipura Bojonegoro, membuka stan di pasar, dan membuka stan di saat acara-acara tertentu yang biasanya diadakan oleh toko Bravo atau Samudara. *Keempat* startegi promosi, dengan cara periklanan, penjualan pribadi dan publisitas.

Kendala-kendala yang dihadapi PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro ada 3 yaitu; 1) Kurangnya Sumber Daya Manusia, hal ini dikarenakan posisi jabatan yang ada di PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro hanya diisi oleh sebagai karyawan saja. 2) PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro masih baru, pendiriannya baru sekitar 1,5 tahun di kota Bojonegoro dan 3) Pengetahuan masyarakat masih minim tentang bank syariah, hal ini dikarenakan keberadaan bank syariah masih baru terutama PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro.

B. Saran

Dengan selesainya skripsi ini, penulis mencoba memberikan saran, hendaknya PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro semakin aktif dalam bidang pemasaran, hal ini dikarenakan banyak masyarakat luas yang belum mengetahui tentang sistem perbankan syariah serta produk-produknya, terutama produk pembiayaan mikro serta menambah tenaga kerja baru.