

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan penulis maka ada beberapa kesimpulan yang dapat diambil dari hasil penelitian, yaitu :

1. Hasil analisis SWOT terhadap strategi pemasaran produk pembiayaan *murabahah* sebagai berikut :
 - a. *Streght* (kekuatan) : BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro memiliki kualitas dan mutu produk yang terjamin, proses pengajuannya lebih mudah dan cepat, serta diberikan pelayanan yang baik dan fasilitas yang baik juga.
 - b. *Weakness* (kelemahan) : masih banyak masyarakat yang belum tahu tentang produk yang ingin dipasarkan/ditawarkan oleh BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro.
 - c. *Opportunities* (peluang) : BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro akan terus meng *upgrade* sesuai dengan kebutuhan para konsumen/masyarakat saat ini serta BPRS Metro Madani akan memperluas relasi untuk membangun dan memperbanyak peluang dalam memasarkan produk pembiayaan *murabahah* ini.
 - d. *Threat* (ancaman) : Tingkat persaingan usaha yang sejenis serta masyarakat yang kurang memahami akan produk yang ditawarkan oleh BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro.

B. Saran

Saran-saran yang diberikan oleh penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Dalam menentukan strategi pemasaran, BPRS Metro Madani harus memanfaatkan kekuatan dan peluang yang sudah dimiliki serta harus tetap memperhatikan kelemahan dan ancaman yang dihadapi saat ini. Lebih ditingkatkan kembali strategi pemasarannya supaya dapat menarik nasabah lebih banyak daripada tahun sebelumnya.