

BAB IV

PENUTUP

IV.1. Kesimpulan

Berdasarkan Penulisan Tugas Akhir ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran KPR Bank Muamalat, strategi pemasaran KPR Bank Syariah Indonesia dan menganalisis perbandingan strategi KPR pada Bank Muamalat dan Bank Syariah Indonesia. Sehingga dapat disimpulkan bahwa Bank Syariah Indonesia lebih diunggulkan dari pada Bank Muamalat karena Bank Syariah Indonesia memiliki pemasaran yang lebih terjangkau luas dengan masyarakat ekonomi kebawah dibandingkan dengan Bank Muamalat dengan target masyarakat ekonomi keatas. Selain itu juga Bank Syariah Indonesia menggunakan Pemasaran secara Online melalui media cetak dan internet, hal ini membuat informasi produk KPR jauh lebih luas dibandingkan dengan Bank Muamalat yang menggunakan pemasaran offline. Dengan ini Bank Syariah Indonesia lebih unggul dibandingkan dengan Bank Muamalat dalam Strategi Pemasaran KPR.

IV.2. Saran

Adapun saran yang diberikan kepada Bank Muamalat yaitu untuk melakukan pemasaran yang lebih baik dalam produk KPR seperti meningkatkan kualitas produk dengan uang muka yg lebih ringan dan angsuran yang terjangkau serta saran dari penulis melakukan promosi secara online melalui internet, dengan pemasaran secara online maka informasi produk KPR tersebut lebih terjangkau luas dibandingkan dengan melakukan Pemasaran offline.