

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan berupa observasi secara langsung, hasil – hasil wawancara, dokumentasi, dan triangulasi yang telah di bahas pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Malang Belum maksimal dalam menerapkan New Wave Marketing, hal ini lebih dikarenakan beberapa komponen yang ada pada New Wave Marketing belum bisa dilakukan oleh BRI Syariah Cabang malang seperti *Segmentation Is Communitization, Differentiation Is Codification, Brand Is Character* dan *Proces Is Collaboration*. Kendala yang menjadikan belum terlaksananya beberapa komponen tersebut adalah masih adanya keterikatan antara kantor cabang dengan kebijakan yang di keluarkan oleh pimpinan pusat yang tidak bisa dirubah sedikitpun, karena dikhawatirkan akan mengganggu kinerja antar tingkatan kantor cabang pembantu (KCP) hingga kantor Pusat.
2. Kondisi persaingan Perbankan Syariah dalam menjawab tantangan Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) 2015, BRI Syariah cabang malang sudah berusaha menyiapkan diri dengan berbagai program handalan dan kebijakan-kebijakan strategis dalam memberikan kenyamanan, keamanan, keleluasaan dan kebaikan bagi nasabahnya. Pun demikian, pelayanan yang prima dan berkualitas terus dilakukan dan ditingkatkan melalui peningkatan kompetensi bagi sumber daya manusia di dalamnya. Begitu juga dengan pengelolaan dan manajemen perbankan perlu dilakukan secara komprehensif. Sehingga internalisasi pengelolaan dapat dijadikan sebagai sumber dalam pengembangan

ekternalisasi perbankan melalui penyatuan program yang mempunyai akuntabilitas dan professional.

5.2. Saran-saran

Dikarenakan Strategi Pemasaran BRI Syariah Cabang Malang yang masih belum maksimal, padahal perubahan zaman atau era terus terjadi maka penulis memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Strategi baru dari hermawan kartajaya untuk era baru ini sangatlah relevan dan bisa diterapkan dalam strategi pemasaran Bank Syariah. bagi para akademisi diharapkan bisa mengelupas lebih dalam dengan strategi baru tersebut
2. Pada Lembaga Keuangan Syariah dalam hal ini BRI Syariah Cabang Malang diharapkan para praktisi bisa menganalisa dan meneliti lebih lanjut lagi strategi pemasaran yang telah dilakukan untuk menghadapi era baru yang menakin kompetitif ini.
3. Bagi pemerintah dalam hal ini Bank Indonesia diharapkan memberikan kebijakan yang tepat sehingga bisa membantu berkembangnya perbankan Syariah minimal berjalan seimbang dengan bank konvensional.

