

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **4.1 Kesimpulan**

Kesimpulan dari pembahasan tugas akhir mengenai strategi penjualan produk BSM Pensiun pada Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo adalah sebagai berikut :

- (1) Produk BSM Pensiun merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan khusus kepada para pensiunan yang menerima manfaat bulanan pensiun melalui PT. Taspen. Melalui pembiayaan ini, Bank Syariah Mandiri dapat membantu memenuhi kebutuhan para pensiunan saat masa pensiun tiba. Akad yang digunakan dalam pembiayaan khusus pensiunan ini adalah akad *Murabahah* atau *Ijarah* disesuaikan dengan tujuan penggunaan pembiayaan tersebut. Angsuran pembiayaan dipotong otomatis dari manfaat bulanan yang diterima oleh nasabah pensiunan setiap bulan nya.
- (2) Strategi yang digunakan Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo untuk menjual produk BSM Pensiun adalah mulai dari *door to door*, mencari referensi, hingga sosialisasi di kumpulan pensiun dan sosialisasi di instansi-instansi.

#### **4.2 Saran**

Saran untuk bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo mengenai produk BSM Pensiun dan strategi penjualannya adalah sebagai berikut :

- (1) Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo perlu menambah variasi strategi penjualan produk BSM Pensiun, misalnya saja lebih mengencarkan sosialisasi mengenai produk BSM Pensiun kepada para pensiunan agar lebih dikenal masyarakat luas khususnya para pensiunan dan para pegawai pra pensiun.
- (2) Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo juga perlu menambah relasi atau mengencarkan kerjasama-kerjasama dengan instansi-instansi, dengan begitu pihak bank dapat melakukan sosialisasi dengan lebih mudah dan cepat dalam hal perijinan karena sudah ada kerjasama sebelumnya.