

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dalam skripsi yang telah di paparkan penulis, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa:

1. Dalam memasarkan produk dan jasa Bank Syariah Mandiri Jepara menggunakan strategi *marketing mix* dan *Islamic marketing* yang diwujudkan dalam kerja sama melalui *Memorandum of Understanding (MoU)* yang membutuhkan banyak tahapan dari mulai sosialisasi sampai penyusunan kesepakatan.
2. Dalam Kerja sama yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Jepara dengan lembaga pendidikan tidak selalu berjalan seperti rencana awal, karena kondisi lapangan yang berbeda-beda termasuk respon dari lembaga pendidikan yang berbeda.
3. Tidak mudah meyakinkan pihak lembaga pendidikan untuk menjalin kerja sama, penolakan yang terjadi di sebabkan beberapa faktor diantaranya kurang minatnya dari lembaga pendidikan, belum terbukanya *mindset* pihak lembaga pendidikan tentang perbedaan bank konvensional dan bank syariah, sudah terjalin kerja sama dengan bank lain.
4. Dalam kerja sama yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Jepara dengan lembaga pendidikan memiliki 2 produk yaitu BSM Implan dan Simpel iB. Produk BSM implan di peruntukan guru dan karyawan agar mendapatkan fasilitas pembiayaan dengan mudah dan bagi hasil rendah (0.4%).

Sedangkan untuk simpel iB di peruntukan untuk siswa-siswi memberikan nilai edukasi menabung sejak dini yang di koordinasi melalui wali kelas.

5. Target BSM Jepara untuk BSM Implan yaitu Rp. 1.000.000.000;- untuk 1X *MoU* dan untuk target tabungan simpel iB yaitu RP.100.000.000;- dengan minimal terdapat 50 pembukaan rekening baru (pelajar). Pihak BSM tidak terfokus pada total lembaga pendidikannya tetapi mengacu pada nilai dari kerja samanya.

B. Saran

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan penulis, maka penulis mengajukan beberapa saran diantaranya:

1. Bagi pihak Bank Syariah Mandiri Jepara

Supaya lebih meningkatkan kerja sama dengan lembaga pendidikan lain dengan mempertimbangkan kualitas produk dan peningkatan inovasi agar menarik minat lembaga pendidikan.

2. Bagi Pembaca

Dari hasil karya ilmiah ini diharapkan mampu menambah wawasan bagi pembaca tentang strategi pemasaran kerja sama antara Bank Syariah Mandiri Jepara dengan Lembaga Pendidikan di kabupaten Jepara.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Yaitu agar dapat dijadikan referensi mengenai penelitian yang akan datang mengenai proses pengambilan data, proses dan lainnya.