

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis tentang Analisis Efisiensi Pengguna Aplikasi I-Kurma untuk Meningkatkan Produktifitas Tenaga *Marketing* pada PT. Bank BRI Syariah KC Medan dapat menyimpulkan bahwa:

1. *Marketing* menyusun rencana dan melaksanakan kegiatan pemasaran serta prakarsa pembiayaan sesuai ketentuan yang berlaku dan sesuai dengan kewenangan bidang tugasnya agar target ekspansi pembiayaan tercapai dalam Penggunaa Aplikasi I-Kurma. Calon Nasabah yang sudah melengkapin syarat-syarat dan berkas-berkas yang ada di Aplikasi I-Kurma tersebut seperti Data nasabah, *Prescreening* Sektor Ekonomi, Data Finansial, Agunan, *Scoring*, Kelengkapan Data, dan *History*. Apabila berkas nasabah sudah masuk dalam proses penggunaan Aplikasi I-Kurma yang di lakukan oleh *marketing* Bank BRI Syariah KC Medan dan dikatakan lulus berkas oleh *marketing* maka tahap selanjutnya proses akad dan Proses pencairan pembiayaan kepada calon nasabah tersebut.
2. Dengan adanya Aplikasi I-Kurma dapat meningkatkan produktivitas tenaga *marketing* yang lebih efisien lagi maka prosesnya menjadi cepat dan tidak membuang waktu dan tenaga. Aplikasi I-Kurma ini, *marketing* tidak perlu bolak-balik ke kantor untuk melakukan pembiaayaan karena sudah bisa memutuskan pembiaayaan di hari itu juga. Aplikasi I-Kurma ini juga dapat meningkatkan produktivitas tenaga *marketing* yang biasanya untuk melakukan pembiayaan dalam 4-5 hari dengan adanya Aplikasi I-Kurma hanya memerlukan 2 hari saja. Setidaknya *marketing* dalam sebulan bisa mendapatkan 15 nasabah yg sebelumnya hanya 7 nasabah karena ketidak adanya Aplikasi I-Kurma ini. Aplikasi I-Kurma dapat membidik pelanggan potensial, sumber

daya utama dan informasi geografis yang membantu siklus penjualan. Pihak manajemen dapat memahami program-program yang diciptakan untuk meningkatkan pendapatan secara maksimal.

B. Saran

Sebagai uraian terakhir penulis memberikan saran dari penelitian tentang Analisis Efisiensi Penggunaan Aplikasi I-Kurma Dalam Meningkatkan Produktivitas Tenaga *Marketing* Pada PT. Bank BRI Syariah KC Medan maka penulis menyampaikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi PT. Bank BRI Syariah KC Medan
 - a) Pihak bank harus mengembangkan lebih rinci tentang Aplikasi I-Kurma ini kepada nasabah yang ingin melakukan pembiayaan agar mudah di pahami calon nasabah.
 - b) Pihak *manajemen* dapat menjelaskan program-program apa yang diciptakan untuk meningkatkan produktivitas kinerja *Marketing* tentang Aplikasi I-Kurma ini.
 - c) Dengan adanya Aplikasi I-Kurma ini tidak hanya saja pihak bank yang bisa menggunakannya kedepannya nasabah juga bisa menggunakan Aplikasi I-Kurma ini.
2. Bagi OJK
 - a) Pihak OJK harus lebih efektif lagi untuk mengeluarkan SLIK OJK dalam proses pelaksanaan pembiayaan menggunakan Aplikasi I-Kurma.
 - b) Pihak OJK harus merekomendasikan aplikasi ini dengan Bank lain karena Aplikasi I-Kurma ini hanya BRI Syariah saja yang menggunakannya.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a) Peneliti yang akan melakukan penelitian selanjutnya, disarankan untuk mencari dan membaca referensi lain lebih banyak lagi sehingga hasil penelitian selanjutnya akan semakin baik serta dapat memperoleh ilmu pengetahuan yang baru.
- b) Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan rujukan bagi peneliti selanjutnya yakni dalam program studi Perbankan Syariah.

