

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah di dapat oleh penulis, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh BRISyariah Kcp Kayu Tangi Banjarmasin menggunakan sistem bauran pemasaran atau *marketing mix* dengan sebutan 4P, yaitu strategi produk, strategi harga, strategi lokasi, dan strategi promosi. Yang dimana melakukan dengan strategi produk dengan mengenalkan produk tabungan haji ada 2 bagian yaitu tabungan haji IB dan tabungan haji untuk anak-anak sebagai untuk masa depan nanti, dengan bebas biaya administrasi perbulannya, dan terbuka untuk kalangan manapun asalkan memiliki KTP asli sebagai syarat utamanya. Strategi harga yaitu dengan setoran awal minimal Cuma RP. 50.000 dan sudah bebas biaya administrasi perbulannya. Strategi tempat dengan memilih lokasi yang strategi yang bisa dijangkau oleh masyarakat tempat yang berada persis dipinggir jalan raya kota di sultan adam sehingga mudah untuk dijangkau oleh masyarakat atau calon nasabah BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Banjarmasin. Strategi promosi dengan menggunakan periklanan melalui media internet, spanduk, membagikan brosur, melalui acara bazaar yang dilakukan ataupun melalui acara manasik haji. Tidak kalah menarik lagi cara yang dilakukan BRISyariah

untuk menarik minat nasabah nya atau masyarakat lainnya yaitu dengan cara memberikan souvenir atau kenang-kenangan atau hadiah kepada calon jemaah haji yang berangkat ke tanah suci mekkah, ini adalah sebagai salah satu upaya daya tarik kepada mereka agar bisa menabung tabungan haji ataupun produk lainnya.

- b. Kendala yang dihadapi yaitu ada dua, kurangnya pemahaman masyarakat dengan adanya perbankan syariah karena mereka menganggap bahwa bank itu sama dan kehadiran perbankan lainnya yang juga melayani tabungan haji.

B. Saran

Adapun beberapa saran yang dapat penulis sampaikan sebagai berikut.

- a. Bagi Bank BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Kayu Tangi Banjarmasin.

Diharapkan kepada Bank BRI Syariah Kcp. Kayu Tangi Banjarmasin bisa lebih mengenalkan produk-produknya dan melakukan inovasi-inovasi baru terhadap setiap produknya apalagi dalam mengenalkan produknya dalam pemasaran sebaiknya harus maksimal dan lebih giat agar produk nya lebih dikenal luas dan juga kedepannya harus meningkatkan kualitas pelayanan nya agar lebih maksimum dari perbankan yang lainnya.

b. Bagi peneliti lain.

Bagi peneliti lain yang ingin melakukan penelitian agar dapat memperluas objek penelitiannya pada aspek lain, misalnya dari segi analisis atau tentang bagaimana cara pengelolaan dana haji yang baik.