

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi promosi Tabungan Impian yang dilakukan BRI Syariah KCP Kayutangi Banjarmasin terdiri dari memberikan informasi dan memperkenalkan produk kepada nasabah karena jika ingin membuka produk Tabungan Impian harus membuka Tabungan Faedah terlebih dahulu, dengan menggunakan brosur-brosur/iklan-iklan yang menarik dan agamis, website informasi tentang produk-produk Tabungan di BRI Syariah KCP Kayutangi Banjarmasin khususnya pada produk Tabungan Impian, penjualan perorangan yang dapat mempengaruhi persepsi nasabah. Dimana pegawai di bidang *funding* merupakan kegiatan menjalin hubungan dengan nasabah guna mensosialisasi sekaligus mempromosikan mendatangi langsung nasabah, untuk transaksi penyetoran tabungan maupun pembukaan pada produk Tabungan Impian didukung dengan beberapa macam bauran promosi sebagai berikut: iklan, promosi penjualan, acara dan pengalaman, hubungan masyarakat dan publisitas, pemasaran langsung, pemasaran interaktif, pemasaran dari mulut ke mulut, penjualan personal yang dilakukan oleh pihak *funding* sangat membantu dalam proses berkembangnya produk Tabungan Impian. Produk Tabungan Impian sangat menguntungkan dalam berinvestasi karena produk tersebut mempunyai keunggulan

salah satunya bagi hasil, tetapi Tabungan Impian jarang diminati oleh nasabah dibandingkan dengan produk lainnya, dengan kelebihan dan keunggulan yang dimiliki.

2. Berdasarkan kendala-kendala yang dihadapi dalam mempromosikan Tabungan Impian BRI Syariah dihasilkan data bahwa: pertama, kurangnya jaringan mesin Agunan Tunai Mandiri (ATM). Kedua, kurangnya jaringan pada kantor BRI Syariah di desa. Ketiga kurangnya ketertarikan dan pengetahuan masyarakat dalam produk Tabungan Impian di BRI Syariah ini. Keempat, banyaknya persaingan antar Bank lain juga mempromosikan produknya kepada sasaran pasar yang sama. Dan terakhir kelima, Tabungan ini berjangka sehingga tidak bisa diambil uangnya sampai waktu yang ditentukan.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti menyadari masih terdapat banyak kekurangan di dalamnya. Untuk itu, peneliti memberikan saran agar mendapat gambaran sebagai bahan pertimbangan dan penyempurnaan penelitian selanjutnya terkait dengan penelitian yang serupa. Maka peneliti menyarankan beberapa hal sebagai berikut

1. Bagi Bank BRI Syariah
  - a. Bagi Strategi Promosi Bank BRI Syariah

Setelah dilakukannya strategi promosi diharapkan BRI Syariah lebih memprioritaskan produk Tabungan Impian, agar produk tersebut semakin banyak peminatnya serta dapat meningkatkan promosi

khususnya Tabungan Impian kepada masyarakat tentang produk ini, karena sebagian masyarakat ada yang masih belum mengetahui bagaimana produk ini.

b. Bagi Kendala dalam Mempromosikan Tabungan Impian

Setelah dilakukan penelitian banyak kendala yang dihadapi dalam mempromosikan Tabungan Impian ini sehingga diharapkan BRI Syariah lebih memfokuskan kendala-kendala tersebut agar kedepannya bisa mengurangi sedikit demi sedikit keluhan masyarakat terhadap BRI Syariah.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu tambahan referensi mengenai pertimbangan memilih produk Bank Syariah dan bagi peneliti selanjutnya yang tertarik meneliti dengan topik yang sama, diharapkan peneliti selanjutnya bisa meneliti mekanismenya sehingga diperoleh informasi yang lebih lengkap tentang mekanisme produk Bank Syariah.

