

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka ada beberapa simpulan yang bisa di ambil dari hasil penelitian ini yaitu:

1. Strategi pemasaran produk tabungan Wadi'ah pada Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin antara lain yaitu dengan menerapkan strategi pemasaran marketing mix (Produk, harga, harga, dan promosi). Untuk menambah keefektifan dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan Wadi'ah yaitu pihak marketing harus benar-benar menguasai produk-produk yang akan dipasarkan dan sangat mengutamakan pelayanan yang baik sehingga membuat nasabah merasa aman dan nyaman saat bertransaksi. Strategi pemasaran yang di terapkan mampu memberikan efek yang positif bagi Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin khususnya dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan wadi'ah.
2. Dalam memasarkan produk tabungan Wadi'ah tentu ada kendala-kendala yang di hadapi yaitu kurangnya tingkat pengetahuan masyarakat tentang bank syariah yang menggunakan sistem bagi hasil atau sistem akad yang digunakan sehingga masyarakat beranggapan bahwa bank syariah mandiri sama dengan bank konvensional yang

menggunakan sistem bunga, serta terjadinya persaingan antar bank di wilayah Banjarmasin.

B. Saran

1. Untuk Perbankan Syariah

Di tingkatkan lagi strategi pemasaran melalui promosi melalui, spanduk, media social, memberikan penyuluhan ke kantor-kantor dan tempat keramaian.

2. Untuk Akademis

Harapan saya kepada para pihak kampus semoga kedepannya lebih semangat dalam mengedukasi perbankan syariah tidak hanya untuk Jurusan Perbankan Syariah saja akan tetapi juga kepada seluruh mahasiswa yang ada di kampus UIN Antasari Banjarmasin sehingga para alumni dan mahasiswa akan lebih mengetahui tentang lembaga keuangan syariah dan tertarik dalam menggunakan dan juga dapat mengenalkan kepada masyarakat luas.

3. Untuk peneliti selanjutnya

Untuk mahasiswa Fakultas ekonomi dan Bisnis Islam khususnya Perbankan Syariah. Karena keterbatasan wawasan yang dimiliki oleh penulis dan terdapat masih banyak kekurangan dalam penelitian ini. Maka di harapkan penelitian selanjutnya agar lebih baik lagi dan juga meneliti terkait dampak strategi pemasaran terhadap minat nasabah untuk

bertaransaksi dan menggunakan jasa bank syariah agar hasil dari penelitian selanjutnya lebih informatif dan bervariasi.