

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan, maka dapat disimpulkan hasil penelitiannya sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang diterapkan PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Banjarbaru dalam memasarkan produk Tabungan Easy Mudharabah yaitu menggunakan segmentasi pasar, *market positioning*, *market targeting*, dan bauran pemasaran atau *marketing mix 7P*. Pada segmentasi pasar dilakukan dengan mensegmentasi berdasarkan tempat tinggal, gaya hidup dan perilaku. *Market positioning*, dalam rangka menciptakan kesan dan citra tersendiri dalam benak nasabah. *Market targeting*, yang lebih tertuju ke masyarakat yang sudah bekerja atau berpenghasilan tetap. Sedangkan pada bauran pemasaran atau *marketing mix 7P* dapat disimpulkan hasilnya berupa (1) strategi *product* (produk) seperti penawaran fasilitas yang menarik dan bagi hasil setiap bulannya, (2) strategi *price* (harga) seperti saldo awal saat pembukaan rekening yang ringan, (3) strategi *place* (tempat atau saluran distribusi) seperti lokasi bank yang strategis dan layanan digital melalui BSI Mobile, (4) strategi *promotion* (promosi) seperti pengiklanan melalui website dan *personal selling* yaitu dengan cara mendatangi kantor, sekolah, atau menawarkan kepada kerabat terdekat, (5) strategi *people* (orang) seperti pihak yang melayani dan pelayanan yang sangat baik serta ramah, (6) strategi *physical evidence* (bukti fisik) seperti sarana dan prasarana yang sudah menunjang untuk keseluruhan,

- (7) strategi *process* (proses) seperti mekanisme yang dijalankan dalam memasarkan produk Tabungan Easy Mudharabah telah berjalan dengan baik.
2. Adapun peluang dalam memasarkan produk yaitu mayoritas Banjarbaru yang beragama Islam, serta promosi melalui *website* yang didukung dengan banyaknya pengguna internet saat ini. pelayanan yang ramah serta fasilitas yang memadai. Sedangkan tantangannya adalah fasilitas mesin setor tunai yang belum tersedia dan persaingan produk lain dengan biaya administrasi lebih kecil atau tanpa biaya administrasi.

B. Saran

Saran yang dapat peneliti berikan antara lain:

1. Bagi PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Banjarbaru, dapat mempertahankan strategi pemasaran yang efektif dan lebih mengembangkan lagi apa saja yang masih kurang untuk menarik lebih banyak nasabah dan meningkatkan penjualan produk yang ditawarkan.
2. Bank dapat memanfaatkan peluang yang ada serta dapat melakukan promosi tidak hanya melalui internet saja. Terkait tantangan pada fasilitas yang belum tersedia, bank dapat segera menyediakan hal tersebut demi kenyamanan dan kepuasan nasabah.