

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, mengacu pada masalah dan tujuan penelitian, maka kesimpulan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran produk Tabungan Pendidikan pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pangkalan Bun ada dua pertama strategi pemasaran langsung dan strategi pemasaran media online. Strategi pemasaran langsung *Direct Selling* Tabungan Pendidikan yang dilakukan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pangkalan Bun yaitu dengan mengadakan Sosialisasi ke Sekolah dasar dan Yayasan pondok pesantren di Pangkalan Bun. Sedangkan Strategi pemasaran melalui media online yaitu dengan memposting status whatsapp milik pribadi karyawan Customer service dan marketing Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pangkalan Bun melalui media online whatsapp
2. Kendala yang dihadapi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pangkalan Bun yaitu mengenai persaingan dan pada saat pandemi covid-19 dalam memasarkan produk Tabungan Pendidikan di pangkalan bun

B. Saran-saran

Adapun beberapa saran yang dapat penulis simpulkan diantaranya sebagai berikut:

1. Bagi Bank Syariah Indonesia Kc Pangkalan Bun untuk selanjutnya lebih meningkatkan pemasaran melalui media online, karena di zaman sekarang yang serba teknologi masyarakat tentunya akan lebih mudah mendapatkan informasi-informasi produk dan layanan hanya melalui handphone, laptop dan komputer. Sehingga dapat meningkatkan penjualan produk dan layanan Bank Syariah Indonesia Kc Pangkalan Bun.
2. Bagi masyarakat agar ikut berpartisipasi dalam menggunakan setiap produk dan layanan dari Bank Syariah Indonesia agar dapat mendukung kemajuan Bank Syariah Indonesia
3. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi bagi penelitian selanjutnya mengenai strategi pemasaran produk Tabungan Pendidikan