

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan :

1. Strategi yang digunakan Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji adalah:
 - a. Membuka beberapa jenis tabungan Haji BRISyariah iB
 - b. Memasang iklan di *website* terkemuka tentang tabungan haji
 - c. Memberikan fasilitas kelengkapan haji bagi Nasabah
 - d. Mempermudah pelayanan kepada nasabah
 - e. Melakukan promosi maksimal
 - f. Jaminan keamanan (membangun reputasi yang baik).terhadap strategi yang dilakukan oleh Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji pada dasarnya telah menjalankan prinsip-prinsip pemasaran yang baik yang dilakukan secara modern dalam meraih para nasabah.
2. Kendala dalam penerapan strategi yang dilakukan oleh Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji
 - a. Kehadiran bank lainnya yang juga melayani tabungan haji
 - b. Masih terbatasnya pelayanan dengan hanya satu kantor cabang
 - c. Terbatasnya dana dalam melakukan kegiatan promosi

beberapa kendala yang dihadapi tersebut ternyata telah diusahakan semaksimal mungkin diatasi tenaga *marketing* (pemasaran) dengan menjalankan strategi bisnisnya, yaitu melihat *segmentasi* pasar dengan upaya yang kreatif, *targeting* yang mampu dicapai, mampu melaksanakan *positioning* sebagai perbankan yang baik dan berbeda dengan perbankan konvensional, memberikan *service* maksimal, penuh kehangatan dan keikhlasan ibadah, serta terus memberikan pelayanan yang lebih cepat, lebih mudah dan lebih berkualitas dari hari ke hari bagi calon jemaah.

B. Saran

1. Kepada pihak Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin hendaklah dalam kegiatan perbankannya benar-benar menjadikannya sebagai jembatan untuk memberangkatkan sebanyak-banyaknya kaum muslimin dan muslimat ke Tanah Suci Mekkah untuk beribadah haji dan sebagai sarana ekonomi yang baik bagi segenap pihak yang terlibat didalamnya.
2. Kepada pimpinan Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin hendaknya lebih meningkatkan promosi dan dana promosi karena masih banyak segmen pasar yang tidak terjangkau, seperti kegiatan majelis taklim di masjid Sabilal Muhtadin dan lainnya yang jemaahnya sangat banyak dan itu adalah peluang bisnis yang mesti diraih.
3. Bagi peneliti selanjutnya dapat melakukan penelitian permasalahan seperti ini, namun dari aspek yang berbeda, misalnya tentang nasabahnya.