

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah di dapat oleh penulis, maka dapat diambil kesimpulan

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menggunakan strategi bauran pemasaran 4P, yaitu Strategi Produk, dalam memasarkan produknya dengan melakukan perluasan produk dengan dua akad yaitu akad *wadī'ah* dan mudarabah, tabungan BNI iB Hasanah terbuka untuk semua kalangan tetapi yang sudah memiliki KTP, memberikan *branding* Hasanah. Strategi harga dengan setoran awal Rp 100.000 dan bebas biaya administasi perbulannya untuk akad *wadī'ah* sedangkan akad mudarabah mendapatkan bagi hasil dari Bank 22:78 % (Nasabah:Bank). Strategi tempat dengan memilih lokasi yang strategis karena berada persis disamping jalan raya utama kota Banjarmasin. Strategi promosi menggunakan periklanan melalui media internet, spanduk dan brosur. Strategi *personal selling* yaitu memberikan penjelasan secara langsung kepada nasabah tentang produk tabungan BNI iB Hasanah. Strategi promosi penjualan yaitu melakukan kegiatan yang di beri nama "LUCKY DIP" di Duta Mall Banjarmasin dan pihak BNI Syariah melakukan kegiatan yang diberi nama "HIJAU HASANAH" yang dilakukan di Kantor Cabang BNI Syariah Banjarmasin dengan memberikan hadiah bagi nasabah yang membuka tabungan.

Strategi publisitas melakukan promo langsung kesekolah-sekolah dan instansi-instansi serta pembukaan *stand* promo dipusat perbelanjaan. Adapun Kendala Bank BNI Syariah Banjarmasin dalam memasarkan produk tabungan BNI iB Hasanah yaitu kurangnya pemahaman masyarakat tentang perbankan syariah, persaingan yang ketat, masih lekatnya budaya masyarakat menabung secara tradisional.

B. Saran

Adapun beberapa saran yang dapat penulis sampaikan sebagai berikut :

1. Bagi BNI Syariah.

BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin harus melakukan inovasi-inovasi baru terhadap setiap produk-produknya dan dalam memperkenalkan produknya terutama produk tabungan BNI iB Hasanah sebaiknya harus lebih maksimal dan lebih giat dalam memasarkan produk tersebut agar produk tabungan BNI iB Hasanah bisa besinergi dan dikenal oleh masyarakat luas.

2. Bagi Peneliti lain.

Bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian agar dapat memperluas objek penelitian pada aspek lain, misalnya dari aspek kepuasan nasabah dalam menggunakan produk Tabungan BNI iB Hasanah pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin karena dilihat dari data nasabah mengalami penurunan sehingga perlu diketahui kepuasan nasabah dalam menggunakan produk tabungan BNI iB Hasanah.