

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan dari hasil diatas yang telah penulis jelaskan dalam penyajian data dan juga analisis sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut;

1. Strategi Promosi Pada Produk Tabungan Tunas iB Hasanah di BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Martapura menggunakan strategi pemasaran di antaranya adalah menggunakan 4 variabel strategi promosi yaitu, periklanan (advertising), penjualan (sales promotion) publisitas (publicity), penjualan pribadi (personal selling). Sedangkan strategi yang unggul dalam mempromosikan produk tabungan Tunas iB Hasanah adalah publisitas (publicity), yaitu di mana dalam hal ini BNI Syariah KCP Martapura mempromosikan Tunas iB Hasanah kepada sekolah dan pondok pesantren dengan melakukan pembukaan rekening pada waktu penerimaan siswa baru ditahun ajaran baru. Tentunya dengan cara mempresentasikan produk Tunas iB Hasanah kepada sekolah dan pondok pesantren yang ada di banjarbaru dan martapura.
2. Analisis SWOT pada Produk Tabungan BNI Tunas iB Hasanah di Bank BNI Syariah KCP Martapura sebagai berikut :

Kekuatan (Strength) tabungan atas nama dan tanda tangan anak sendiri, boleh di wakikan oleh orang tua bagi yang tidak bisa tanda tangan, dan bisa narik atau transaksi sendiri. Serta limit tabungan Tunas iB Hasanah Rp 500.000,00 per hari,

sedangkan untuk limit tabungan iB Hasanah Rp 5.000.000,00 per hari, maka jadi tabungan normal.

Kelemahan (Weakness) Penarikan Tunas iB Hasanah sebesar Rp 500.000,00 per hari untuk ditransaksinya. Jadi untuk transaksi tarik tunai, gesek, atau belanja semuanya terbatas, Cuma Rp 500.000,00 per hari.

Peluang (Opportunity) BNI Syariah KCP Martapura melakukan presentasi di sekolah SD, SMP, yang masih dibawah umur 17 tahun yang berpotensi tinggi dalam melakukan transaksi pembukaan rekening tabungan Tunas iB Hasanah. Dan semua orang tua bisa membukakan rekening untuk anaknya asalkan ada akta kelahiran, tidak harus dari sekolahan, misalkan sekolah berkerjasama dengan bank BNI Syariah baru bisa buka rekening. Jadi, seluruh orang tua yang memiliki anak di bawah umur 17 tahun bisa membukakan rekening bebas dengan nama anak sendiri.

Ancaman (Threat) untuk tabungan Tunas iB Hasanah juga banyak di bank syariah lainnya dengan nama berbeda. Karena mungkin saja produk mereka ada kelebihan atau lebih murah setorannya di bandingkan Tunas iB Hasanah di BNI Syariah KCP Martapura.

B. Saran

Sebagai tindak lanjut dari hasil penelitian ini, penulis ingin menyampaikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Kepada peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini dapat di lanjutkan dengan mengembangkan penelitian penelitian lainnya yakni penelitian mengenai strategi promosi dengan pendekatan analisis SWOT atau pendekatan lainnya.

2. Kepada Bank BNI syariah KCP Martapura untuk meungguli promosi yang lebih baik dari perusahaan lain disarankan bagi perusahaan mengikuti trend promosi dengan menggunakan brand ambassador atau alim ulama/tokoh masyarakat setempat.