

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan tentang Produk Tabungan Haji Indonesia di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC A. Yani 1 Pada Masa Pandemi Covid-19, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Banjarmasin A. Yani 1 terdiri dari, strategi produk, harga, tempat, dan promosi. Strategi produk yaitu produk unggulan dari BSI yaitu BSI Tabungan Haji Indonesia dan BSI Tabungan Haji Muda Indonesia. Strategi harga adalah yang ditawarkan yaitu setoran awal minimal Rp100.000 (seratus ribu rupiah) dan setoran selanjutnya minimal Rp10.000 (sepuluh ribu rupiah) via Cabang, Rp. 1 via E-Channel (Mobile dan Internet Banking). Strategi tempat yaitu BSI KC Banjarmasin A. Yani 1 terletak di Jl. Jend. Ahmad Yani Km. 4 No.385, Kebun Bunga, Kec. Banjarmasin Tim., Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan 70235, Indonesia. Lokasi ini cukup strategis untuk meningkatkan penjualan produk dan menarik minat nasabah, karena dekat dengan jalan raya, pusat pemberlanjaan, rumah sakit, kampus, dan hotel. Strategi promosi, konsep ini digunakan oleh BSI KC Banjarmasin A. Yani 1 yang terdiri dari promosi periklanan (media cetak dan media elektronik), promosi penjualan, dan promosi pribadi.

2. Kendala-kendala dalam meningkatkan jumlah nasabah produk Tabungan Haji Indonesia di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Banjarmasin A Yani 1 pada masa pandemi *Covid-19* adalah konsep strategi pemasaran cenderung tidak sesuai dengan keadaan dilapangan, orang-orang tidak tertarik saat dibagikan brosur-brosur.

## **B. Saran-saran**

Berdasarkan hasil penelitian tentang Produk Tabungan Haji Indonesia di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC A. Yani 1 Pada Masa Pandemi Covid-19, maka saran dari penulis sebagai berikut:

1. Pihak BSI KC Banjarmasin A Yani 1 sebaiknya meningkatkan dan mengotimalkan kegiatan promosinya dengan lebih kreatif dan inovatif agar bisa menyentuh semua lapisan masyarakat baik lewat media elektronik maupun media cetak. Pihak BSI KC Banjarmasin A Yani 1 hendaknya melakukan sosialisasi yang lebih intensif lagi terutama dalam meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap produk dan sistem perbankan syariah.
2. Pada peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat dijadikan literatur mengenai strategi pemasaran dan dapat digunakan sebagai bahan perbandingan untuk penelitian di bank-bank syariah lainnya.