

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah di peroleh dari data lapangan mengenai strategi pemasaran produk tabungan haji di PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) kantor cabang pasar cempaka Banjarmasin, maka dapat di simpulkan sebagai berikut :

1. Pengelolaan pemasaran yang diterapkan oleh PT. Bank Syariah (BSI) kantor cabang Pasar Cempaka Banjarmasin menggunakan bauran pemasaran atau marketing mix dengan sebutan 4P, yaitu Strategi (Produk, strategi harga, strategi lokasi, dan strategi promosi. Selain menyiapkan produk bank juga menyiapkan strategi bagaimana memasarkan produk tersebut agar laku di pasaran dan sehingga terhindar dari praktek riba sehingga produk yang di tawarkan oleh bank syariah pastinya berbeda dengan produk yang ada di bank konvensional. Strategi tempat dan memilih lokasi yang sudah cukup signifikan terhadap penjualan suatu produk terutama perusahaan yang bergerak di bidang jasa, seperti perbankan dan lokasi yang di pilih cukup dekat dengan masyarakat yaitu pasar cempaka. Keunggulan Keunggulan yang ada di PT. BSI KCP Pasar Cempaka Banjarmasin terbagi menjadi dua.
 - d. Keunggulan Tabungan Haji Indonesia

Gratis biaya administrasi, Fasilitas notifikasi saat saldo cukup didaftarkan, Online dengan SISKOHAT kementerian Agama, Bebas biaya *standing instruction* agar disiplin menabung setiap bulannya

e. Keunggulan Tabungan haji muda Indonesia

Tabungan Di daftarkan atas nama anak, Gratis biaya administrasi bulanan, Fasilitas notifikasisaat saldo cukup di daftarkan untuk porsi haji, Online dengan SISKOHAT kementerian Agama, Bebas biaya *standing instruction* agar disiplin menabung setiap bulannya.

B. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan di atas, maka saran-saran yang peneliti berikan terkait penelitian yang telah di lakukan ini antara lain sebagai berikut

1. Bagi PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) cempaka kantor cabang pembantu Banjarmasin.

Diharapkan Agar lebih mengenalkan dan melakukan inovasi-inovasi baru terhadap setiap produknya apalgi dalam mengenalkan dan memasarkan sebaiknya harus maksimal dan lebih giat agar produknya lebih di kenal luas dan juga kedepannya harus meningkatkan kualitas pelayanannya agar lebih maksimum dari perbankan yang lainnya.

2. Peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian agar dapat memperluas objek penelitiannya pada aspek lain, mislanya dari segi analisis atau tentang bagaimana cara mengelolaa dana haji yang