

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Sales Promotion atau promosi penjualan yang dilakukan oleh BSI KCP Amuntai khususnya pada produk tabungan haji yaitu dengan memilih merumuskan pasar yang dituju yaitu menggunakan strategi *segmenting, targeting* dan *positioning*. Selain itu, dengan mengembangkan *marketing mix* atau bauran pemasaran yang terdiri dari empat unsur yaitu produk, harga, distribusi dan promosi, yang mana dengan menggunakan perumusan strategi pemasaran tersebut bertujuan untuk menarik dan mempertahankan loyalitas para nasabah.
2. Yang menjadi faktor pendukung dari perkembangan produk tabungan haji pada BSI KCP Amuntai yaitu: Letak bank BSI ini berada di pusat kota Amuntai sehingga mudah untuk di temukan, lalu dalam proses pembukaan rekening tabungan haji ini BSI sudah bekerja sama dengan Kementrian Agama RI, di BSI KCP Amuntai prosedur pembukaan tabungan haji ini tidak rumit, serta setoran awal yang ringan. Sedangkan untuk faktor penghambat produk tabungan haji ini adalah promosi yang dilakukan belum optimal, khusus nya pada media sosial. Padahal di zaman sekarang media sosial sangat banyak manfaat nya apabila di lakukan dengan benar,

lalu kurangnya tenaga kerja sales yang mempromosikan produk di BSI KCP Amuntai juga berpengaruh pada pengetahuan masyarakat terhadap produk apa saja yang ada pada BSI KCP Amuntai, dan juga tidak semua masyarakat Amuntai mempunyai *smartphone* sehingga menyebabkan kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap promosi yang telah dilakukan oleh BSI KCP Amuntai melalui internet.

B. Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah penulis lakukan, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Diharapkan kepada BSI KCP Amuntai bisa lebih mengenalkan produk BSI yang berlandaskan pada prinsip syariah kepada masyarakat.
2. BSI KCP Amuntai seyogyanya lebih kompetitif dalam memasarkan produk tabungan haji ini agar masyarakat lebih tertarik untuk menggunakan layanan bank.
3. BSI KCP Amuntai untuk kedepannya dapat meningkatkan kualitas, salah satunya peningkatan pelayanan yang maksimum, sarana dan prasarana yang lebih lengkap, manajemen yang lebih mantap sehingga dapat bersaing dengan bank-bank lainnya dan yang terpenting visi dan misi BSI dapat tercapai.