

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Setelah penulis membahas serta menganalisis strategi diartikan sebagai Sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. artinya apa pun wujudnya selama itu dapat memenuhi keinginan pelanggan dan kebutuhan kita. Dengan strategi pemasaran produk yang baik, produk akan dapat tersedia pada saat dan tempat yang tepat dengan bantuan tenaga pemasaran seperti marketing. Jika suatu perusahaan tidak memiliki strategi pemasaran yang baik, maka perusahaan akan mengalami kesulitan didalam penjualan, memperluas badan usaha, dan menyebabkan konsumen kesulitan dalam memperoleh produk atau barang yang dibutuhkan.

1. Strategi yang dilakukan Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Barabai dalam pemasaran produk jasa khususnya *safe deposit box* itu sudah berjalan dengan bagus atau baik, hal ini dapat dilihat dari perkembangan jumlah nasabah yang dari tahun ke tahun jumlahnya meningkat. Strategi yang dilakukan Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Barabai dengan menggunakan beberapa strategi, yaitu: memasarkan produk jasa kepada instansi-instansi, membagikan brosur, promosi lewat spanduk, menggunakan iklan, melakukan promosi penjualan (*sales promotion*), dan hubungan masyarakat (*public relations*).

2. Kendala yang didapatkan dalam memasarkan sebuah produk jasa khususnya *safe deposit box* berlangsung pada Bank Syariah Mandiri KCP Barabai adalah sebagai berikut: a) *Human Error*, tidak terlepas dari kesalahan dari individu itu sendiri. Pelaksanaan marketing sendiri banyak masih melakukan kesalahan dalam memasarkan sebuah jasa dan kurangnya minat masyarakat. Namun pihak pemasar mencoba terus mengenalkan serta menawarkan sebuah jasa yang ada di Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Barabai. b) Faktor eksternal yang menjadi kendala adalah persaingan antar bank yang sudah mulai bersaing, minat calon nasabah terhadap bank syariah, dan minimnya pengetahuan masyarakat tentang bank syariah.

B. Saran

Adapun saran yang dapat disampaikan berkaitan dengan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Diharapkan strategi-strategi yang digunakan Bank Syariah Mandiri KCP Barabai dalam membuat nilai plus bank tersebut dibanding dengan bank lain di kota Barabai.
2. Diharapkan Bank Syariah Mandiri KCP Barabai juga memiliki inisiatif sendiri dan menjadi pemberi inovasi baru dalam strategi pemasaran jasa.
3. Diharapkan hasil pada saat melakukan dapat memberikan inovasi terbaru dalam memasarkan sebuah produk jasa.