BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diperoleh dari data lapangan mengenai strategi pemasaran produk tabungan haji di PT. Bank Tabungan Negara (BTN) Kantor Cabang Syariah Banjarmasin, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT. Bank Tabungan Negara (BTN) Kantor Cabang Syariah Banjarmasin menggunakan sistem bauran pemasaran atau *marketing mix* dengan sebutan 4P, yaitu strategi produk, strategi harga, strategi lokasi, dan strategi promosi. Dalam Islam, strategi produk harus memenuhi ketentuan dalam Islam yaitu halal, produk harus dalam kepemilikan sebenarnya dan objek yang dijual harus dapat ditentukan secara kuantitas dan kualitasnya. Selain menyiapkan produk bank juga menyiapkan strategi bagaimana memasarkan produk tersebut agar laku di pasaran dan sehingga terhindar dari praktek riba sehingga produk yang ditawarkan oleh bank syariah pastinya berbeda dengan produk yang ada di bank konvensional dan yang lebih utama bank syariah harus mengutamakan kesyariahaan dengan yang mana menggunakan sistem bagi hasil. Strategi harga yaitu dengan setoran awal minimal cuma Rp. 100.000 dan sudah bebas biaya administrasi perbulannya, dan yang lebih menarik lagi kemudahan bertransaksi di Arab Saudi atau luar negeri lainnya dengan kartu Debit BTN Syariah Visa yang

diberikan setelah nasabah mau berangkat haji. Strategi tempat dengan memilih lokasi strategi yang berada persis dipinggir jalan raya kota Banjarmasin sehingga mudah untuk dijangkau oleh masyarakat. Strategi promosi dengan menggunakan periklanan melalui media internet/website, atau dengan adanya seminar tentang ibadah haji, PT. BTN Syariah untuk menarik minat nasabahnya yaitu dengan cara memberikan souvenir dan perlengkapan haji lainnya kepada calon jemaah haji, sebagai salah satu upaya daya tarik kepada mereka agar bisa menabung tabungan haji ataupun produk lainnya.

2. Kendala yang dihadapi yaitu ada dua, kurangnya pemahaman masyarakat dengan adanya perbankan syariah karena mereka menganggap bahwa bank itu sama, dan kehadiran perbankan lainnya yang juga melayani tabungan haji.

B. Saran

Adapun beberapa saran yang dapat penulis sampaikan sebagai berikut:

1. Bagi PT. Bank Tabungan Negara (BTN) Kantor Cabang Syariah Banjarmasin.

   Diharapkan kepada PT. Bank Tabungan Negara (BTN) Kantor Cabang Syariah Banjarmasin. Agar lebih mengenalkan dan melakukan inovasi-inovasi baru terhadap setiap produknya apalagi dalam mengenalkan dan memasaran sebaiknya harus maksimal dan lebih giat agar produknya lebih dikenal luas dan juga kedepannya harus meningkatkan kualitas pelayanannya agar lebih maksimum dari perbankan yang lainnya.

2. Bagi peneliti lain.

Bagi peneliti lain yang ingin melakukan penelitian agar dapat memperluas objek penelitiannya pada aspek lain, misalnya dari segi analisis atau tentang bagaimana cara pengelolaan dana haji yang baik.