

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari pembahasan sebelumnya mengenai Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji IB Tasya Baitullah di BPRS Suriyah Cabang Semarang maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang di gunakan BPRS Suriyah cabang Semarang

Pada Produk Tabungan Haji IB Tasya Baitullah adalah dengan cara :

- a. Strategi produk.
- b. Strategi harga.
- c. Strategi tempat.
- d. Strategi promosi.

2. Kendala-kendala yang di hadapi dalam memasarkan Produk Tabungan

Haji IB Tasya Baitullah adalah adalah:

- a. Masih kalah saing dengan bank umum dan BPR yang berdiri sudah lebih lama dan berpengalaman.
- b. Bentuk promosi belum maksimal.

## **B. Saran-saran**

Sebagai saran-saran untuk menyempurnakan penelitian ini, harapan penulis kepada pembaca atau peneliti selanjutnya menyarankan untuk:

1. Diadakanya pendidikan setelah pra karyawan kontrak sehingga marketing lebih mantap dalam memberikan penawaran kepada calon nasabah.
2. Harus lebih giat dalam menawarkan Produk Tabungan Haji kepada masyarakat. Untuk hasil yang lebih maksimal sehingga marketing tidak terjebak pada rutinitas harian jemput bola.
3. Pihak perusahaan harus lebih meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat umum mengingat pangsa pasar yang masih sangat besar di Semarang. Hal tersebut karena dana tabungan haji merupakan dana mahal yang akan mengendap lebih lama di bandingkan dengan dana dari tabungan lain sehingga dapat memperkuat Dana Pihak Ke Tiga perusahaan.
4. Meningkatkan kualitas *public speaking* dalam berbicara dengan Bahasa yang mudah di pahami dan santun agar calon nasabah lebih jelas memahami dan bisa tertarik.
5. Harus ada target tersendiri untuk produk tabungan Haji IB Tasya Baitullah supaya bisa menjadi produk unggulan.
6. Untuk mempromosikan produk tabungan Haji IB Tasya Baitullah dari BPRS Suriyah kepada masyarakat yang lebih luas perlu promosi di media cetak maupun elektronik.

### **C. Penutup**

Puji syukur kepada Allah SWT, penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. Penulis mengakui bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan karena keterbatasan kemampuan penyusun. Namun menjadikan pengalaman dan penulis agar lebih giat di dalam menempuh kegiatan-kegiatan akademik lainnya.

Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat baik bagi penulis khususnya dan masyarakat pada umumnya sebagai masukan dan bahan kritikan yang sifatnya membangun di masa yang akan datang.