

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dibahas pada bab I sampai dengan bab IV, maka penulis mendapat kesimpulan yaitu Salah satu produk yang ada di BPRS Suriyah Kudus adalah produk Tabungan Syariah Tabungan Masa depan Syariah Suriyah atau yang biasa disebut dengan produk Tasya Tamansari. Produk Tasya Tamansari menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqah*, yaitu dana simpanan nasabah yang penyalurannya tidak dibatasi oleh nasabah. Sedangkan, teori pemasaran yang digunakan pada BPRS Suriyah Kudus adalah dengan menggunakan sistem bauran pemasaran (*Marketing Mix*) yang didalamnya terdapat beberapa elemen, seperti produk (*product*), tempat (*place*), harga (*price*), dan promosi (*promotion*).

Upaya yang dilakukan oleh BPRS Suriyah Kudus dalam meningkatkan jumlah nasabah produk Tasya Tamansari diantaranya yaitu:

1. Promosi menggunakan sistem *online*, diantaranya yaitu selalu mengupdate website. Dan,
2. Promosi menggunakan sistem *offline*, diantaranya yaitu menyebarkan browsur-browsur produk, *door to door*, menawarkan ke sekolah-sekolah.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan yang telah dikemukakan di atas, maka penulis ingin memberikan beberapa saran yang mungkin dapat dijadikan pertimbangan dan masukan bagi BPRS Suriyah Kudus, tanpa mengurangi hormat kepada perusahaan, beberapa saran tersebut diantaranya sebagai berikut:

1. Menurut saya, meningkatkan kualitas sumber daya manusia bagi karyawan sangat diperlukan guna peningkatan kinerja yang lebih baik untuk BPRS Suriyah Kudus.
2. Menurut saya, BPRS Suriyah Kudus harus terus mengembangkan produk-produknya sehingga dapat bersaing dengan lembaga keuangan lainnya supaya tujuan yang diinginkan dapat terwujud.

3. Menurut saya, untuk jangka waktu penarikan dana oleh pihak nasabah perlu ditinjau kembali. Akan tetapi jika jangka minimal penarikan tabungan tetap 3 tahun setidaknya ada pengundian hadiah setiap tahunnya, sehingga nasabah tidak merasa lama menunggu dan juga masyarakat akan lebih tertarik oleh produk Tasya Tamansari.
4. Menurut saya, promosi produk Tasya Tamansari harus lebih dimaksimalkan lagi terlebih melalui media *online*. Sebagai contoh apabila pihak bank selalu meng-*update* dalam berbagai informasi mengenai produk-produk BPRS Suriyah Kudus khususnya produk Tasya Tamansari maka masyarakat akan mudah tertarik untuk menabung di BPRS Suriyah Kudus.