

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Kesimpulan merupakan jawaban atas perumusan masalah yang diambil dan dilaksanakan analisa sampai dengan akhir penyusunan laporan. Untuk itu dalam penulisan tugas akhir ini dapat ditarik kesimpulan:

1. Strategi-strategi yang digunakan oleh Bank Syariah Bukopin untuk mencapai pasar sasaran adalah dengan menerapkan variabel-variabel dalam bauran pemasaran meliputi strategi produk yang menampilkan mutu dan pemberian fasilitas yang terdapat di dalam masing-masing produk, strategi harga yang dapat dilihat dari pengembalian modal (bagi hasil) yang ditawarkan dengan penentuan secara cermat untuk masing-masing produk deposito dengan memperhitungkan hasil investasi dari dana nasabah yang telah dijalankan. Adapun kegiatan promosi yang dilakukan antara lain yaitu dengan periklanan yang difokuskan pada media yang digunakan, mencakup media cetak, elektronik, media *outdoor*, publisitas dengan menginformasikan setiap ada kegiatan penting di Bank Syariah Bukopin serta pembuatan kertas karya atau makalah yang diinformasikan kepada masyarakat dan pemberian souvenir kepada para deposan. Strategi yang digunakan oleh Bank Syariah Bukopin Cabang Semarang pada dasarnya telah sesuai dengan prinsip-prinsip ilmu manajemen pemasaran. Adapun strategi yang digunakan terdiri dari penetapan variabel bauran pemasaran (*marketing mix*) dan penerapan konsep pemasaran. Namun, untuk mewujudkan tujuan perusahaan agar produk-produk Bank Syariah Bukopin diminati oleh masyarakat perlu adanya peningkatan berupa penekanan program periklanan sebagai cara untuk menarik minat calon nasabah serta perlu penambahan tenaga pemasar agar Bank Syariah Bukopin dapat bersaing ditengah maraknya perkembangan lembaga keuangan saat ini.

2. Kendala-kendala yang dihadapi Bank Syariah Bukopin cabang Semarang yaitu
  - a. Persaingan antar bank yang sangat ketat.
  - b. Bagi hasil yang masih kalah dengan bank lain
  - c. Kurangnya transportasi untuk operasional para karyawan.
  - d. Pengetahuan karyawan yang masih kurang dengan materi akad-akad perbankan syariah.
  - e. Minimnya mesin ATM
  - f. Tidak adanya kantor cabang pembantu.

## **B. Saran**

1. Berkaitan dalam hal promosi perlu adanya usaha-usaha lain yang dapat menarik calon nasabah baru, misalnya dengan pemasangan papan nama ditempat-tempat strategis, serta penayangan iklan di media elektronik, dan tidak lupa promosi dengan metode *personal selling* dengan baik kepada masyarakat agar dapat menarik perhatian dari masyarakat luas selain itu untuk tetap menjaga kepercayaan dari setiap konsumen, perusahaan diharapkan senantiasa menjaga pelayanan serta kualitas produk yang ditawarkan.
2. Untuk sosialisasi kepada masyarakat agar lebih memahami produk-produk Bank Syariah Bukopin, perlu dukungan dari penambahan tenaga kerja dibidang pemasaran serta pemberian training khusus untuk para marketing *Funding* maupun *landing*, serta pemberian kupon atau undian kepada nasabah agar supaya Bank Syariah Bukopin bisa bersaing untuk mendapatkan nasabah ditengah maraknya perkembangan lembaga keuangan saat ini.
3. Bank Syariah Bukopin harus selalu *up to date* dengan produk-produk bank lain. Bank Bukopin Syariah juga harus mendirikan kantor cabang pembantu dan mesin ATM di daerah Semarang. Hal ini dimaksudkan agar para nasabah lebih mudah untuk menikmati jasa bank tersebut.

### C. Penutup

Rasa syukur tidak ada henti, penulis sampaikan kepada Allah SWT atas anugerah yang telah diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Deposito *IB* Dalam Menarik Minat Masyarakat Di Bank Syariah Bukopin Cabang Semarang”. Shalawat dan salam penulis haturkan kepada baginda Nabi Muhammad Saw, seorang suri tauladan dan sosok yang mampu menginspirasi setiap umat untuk selalu berbuat kebaikan.

Penulis menyadari tugas akhir ini ini masih jauh dari kata sempurna meskipun penulis telah berusaha semaksimal mungkin dalam proses pembuatannya. Untuk itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca yang budiman guna perbaikan kedepannya. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Sebagai penutup, semoga tugas akhir ini dapat menambah *khazanah* keilmuan dan manfaat bagi kita semua. Amiin.