

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Strategi *marketing mix* yang digunakan oleh Bank Syariah Bukopin cabang Semarang untuk memasarkan produk tabungan iB Siaga dengan menggunakan 4P (*Product, Price, Place, dan Promotion*) yaitu:
  - a. Strategi Produk (*Product*), Bank Syariah Bukopin cabang Semarang mempunyai keunggulan produk dengan menggunakan 4G yaitu, Gratis biaya administrasi bulanan, Gratis biaya administrasi ATM, Gratis biaya penarikan tunai, Gratis biaya premi asuransi dengan persyaratan tertentu.
  - b. Strategi Harga (*Price*), Penerapan strategi harga yang dilakukan oleh Bank Syariah Bukopin cabang Semarang yaitu dengan menggunakan *penetration pricing*.
  - c. Strategi Tempat (*Place*), Bank Syariah Bukopin cabang Semarang menentukan lokasi sangatlah strategis yaitu terletak di Jalan Gajah Mada No.97, Ruko Gajah Mada Petak Unit 5, Semarang.
  - d. Strategi Promosi (*Promotion*), Bank Syariah Bukopin cabang Semarang menggunakan strategi promosi

dengan *advertensi* (Periklanan), *personal selling* (Penjualan Pribadi), *Sales Promotion* (Promosi Penjualan), *pick up servise* (Jemput Bola), *door to door* (Mendatangi Langsung Calon Nasabah), dan *Open Table*.

2. Bank Syariah Bukopin cabang Semarang mempunyai permasalahan dalam proses pemasarannya, seperti masih kurangnya minat masyarakat untuk menabung di perbankan syariah.
3. Analisis SWOT yang digunakan Bank Syariah Bukopin cabang Semarang yaitu dengan metode matrik antara lain:
  - a. Kekuatan (*Strenght*), Kekuatan yang dimiliki Bank Syariah Bukopin Semarang adalah gratis biaya administrasi bulanan, gratis biaya administrasi ATM, gratis biaya premi asuransi (dengan persyaratan tertentu).
  - b. Kelemahan (*Weakness*), Kelemahan yang dimiliki Bank Syariah Bukopin cabang Sema<sup>67</sup> adalah kurangnya mesin ATM di Semarang, dan harus memperbanyak membuka kantor cabang dan kantor kas di Semarang supaya masyarakat mudah untuk mengakses di BSB.
  - c. Peluang (*Opportunity*), Peluang yang dimiliki Bank Syariah Bukopin cabang Semarang pada produk tabungan iB Siaga dengan mengadakan promo hadiah supaya masyarakat tertarik, segmentasi pasar pada

produk tabungan iB Siaga untuk masyarakat menengah ke bawah dan mahasiswa, dan produk tabungan iB Siaga mudah di terima oleh masyarakat karena gratis administrasi dan gratis premi asuransi.

- d. Ancaman (*Threat*), Ancaman yang dimiliki oleh Bank Syariah Bukopin cabang Semarang pada produk tabungan iB Siaga adalah banyak muncul produk baru pada bank lain yang menyerupai tabungan iB Siaga, dan produk dari bank lain menawarkan bagi hasil yang tinggi.

## **B. Saran**

Dengan dilandasi oleh kerendahan hati setelah menyelesaikan pembahasan tugas akhir ini penulis memberi saran-saran. Hal ini dimaksudkan sebagai pertimbangan dalam memasarkan produk tabungan iB Siaga pada Bank Syariah Bukopin cabang Semarang antara lain :

1. Bank Syariah Bukopin cabang Semarang harus memperbanyak mesin ATM dengan tujuan untuk mempermudah masyarakat melakukan transaksi.
2. Bank Syariah Bukopin seharusnya memperbanyak kantor cabang dan kantor kas di Semarang supaya masyarakat mudah mengakses perjalanan untuk ke Bank tersebut.

3. Bank Syariah Bukopin cabang Semarang harus meningkatkan publikasi kepada masyarakat mengenai keberadaannya.
4. Bank Syariah Bukopin cabang Semarang dalam meningkatkan promosi produk tabungan seharusnya lewat media elektronik TV, karena hal tersebut lebih efektif untuk memasarkan agar masyarakat tau dengan keunggulan produk tersebut.
5. Bank Syariah Bukopin cabang Semarang harus lebih meningkatkan kualitas pelayanan terhadap nasabah.

### **C. Rekomendasi**

Berdasarkan hasil penelitian Tugas Akhir ini, ada beberapa rekomendasi untuk pihak Bank Syariah Bukopin cabang Semarang, sebagai berikut:

1. Harus lebih meningkatkan kualitas pelayanan dengan menggunakan SOP.
2. Harus meningkatkan strategi pemasaran dalam prinsip-prinsip syariah.
3. Harus meningkatkan mutu sumber daya insani melalui pendidikan dan pelatihan yang mendalami masalah fiqih terutama yang berkaitan dengan praktek pemasaran dalam penghimpunan dana.

#### **D. Penutup**

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT. Penulis akhirnya dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Penulis menyadari masih banyak kekurangan dan kelemahan yang dikarenakan keterbatasan kemampuan yang dimiliki. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun penulis sangat diharapkan untuk kesempurnaan tugas akhir ini.

Akhirnya penulis mohon maaf atas semua kesalahan dan menghaturkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang membantu dan memberikan dorongan semangat selama penyusunan tugas akhir ini. Semoga Allah meridhoi dan tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.