

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berangkat dari penelitian yang telah dilaksanakan oleh peneliti berupa data data dari observasi, wawancara dan dokumentasi sehingga diperoleh hasil seperti yang di paparkan pada bab sebelumnya dan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

Upaya yang dilakukan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung untuk menarik minat nasabah yaitu melalui keunggulan-keunggulan dari Tabungan BNI Baitullah iB Hasanah seperti tidak adanya biaya potongan saat awal pembukaan rekening, jika nasabah sudah lunas untuk berangkat haji akan diberikan kartu ATM Hasanah Debit oleh pihak bank dan pihak bank akan memberikan bagi hasil kepada nasabah yang menggunakan Tabungan BNI Baitullah iB Hasanah dengan Akad *Mudarabah dan Wadiah*.

Strategi pemasaran meningkatkan minat nasabah terhadap produk tabungan BNI Baitullah iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung :

1. Melalui iklan media online seperti situs website PT. Bank BNI Syariah tentang tabungan Haji Baitullah iB Hasanah. Dan juga melalui media sosial Instragram, Facebook dan Twiter yang menjelaskan juga tentang produk tabungan haji. PT. Bank BNI Syariah selain melakukan promosi melalui web resmi dan media sosial.
2. Strategi personal selling, yang dilakukan dengan cara presentasi, penawaran produk dan teknik negoisasi yang dilakukan setiap marketing secara perorangan.
3. Melalui televisi, PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung langsung terhubung dengan PT. Bank BNI Syariah pusat Jakarta, nantinya

pihak PT. Bank BNI Syariah pusat Jakarta akan melakukan kerja sama dengan pihak stasiun televisi untuk menayangkan acara promosi produk tabungan haji BNI Baitullah iB Hasanah.

4. Siaran radio pihak PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung bagian marketing atau bagian pemasaran akan bekerja sama dengan pihak siaran radio yang ada di Tulungagung dan sekitarnya.
5. Secara offline menyampaikan ke nasabah langsung apabila ada nasabah yang datang ke PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung dan bertanya apa itu produk tabungan haji BNI Baitullah iB Hasanah. Serta pihak PT. Bank BNI Syariah melakukan kerjasama dengan pihak kantor-kantor BPIH yang ada di Kabupaten Tulungagung.
6. Pagelaran pameran *travel* haji dan umrah terbesar di Indonesia yang diikuti oleh *tenant supply chain* yang menyokong kegiatan haji dan umrah, serta membentuk rantai halal, baik dari dalam maupun luar negeri terutama Negara Asia Timur Tengah.

## **B. Saran-Saran**

Setelah melakukan penelitian dan observasi keadaan serta terhadap produk tabungan Baitullah iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung, maka peneliti memberikan saran kepada Bank BNI Syariah dan peneliti meliputi :

1. Bagi PT. Bank BNI Syariah KCP Tulungagung

Berdasarkan hasil penelitian bahwa produk tabungan Baitullah iB Hasanah terus mengalami peningkatan yang signifikan pada setiap tahunnya. Dengan adanya hasil tersebut, hendaknya pihak PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung selalu memberikan inovasi-inovasi baru terhadap setiap produk-

produknya agar masyarakat mempunyai ketertarikan untuk menabung dan nasabah tetap mempertahankan tabungannya. Terutama dalam hal promosi melalui radio-radio yang ada di Tulungagung harus di lakukan sebagai salah satu media bagi nasabah untuk mengenal produk tabungan BNI Baitullah iB Hasanah.

## 2. Bagi Akademis

Agar memperbanyak buku-buku yang berkaitan dengan perbankan syariah khususnya dengan begitu dapat mempermudah mahasiswa dalam mencari sumber referensi.

## 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dengan adanya hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai acuan dalam berbagai ilmu dan dapat dijadikan sumber referensi bagi peneliti-peneliti selanjutnya dan lembaga yang terkait.