

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Setelah melakukan penelitian dan pemaparan hasil temuan, didapatkan kesimpulan bahwa jenis promosi yang lebih berperan aktif dalam meningkatkan penjualan produk pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung saat ini adalah jenis promosi personal selling. Personal selling dinilai lebih bisa tepat sasaran dan terlihat hasilnya daripada advertising/ periklanan. Dari pembahasan-pembahasan pada bab sebelumnya didapatkan bahwa, personal selling lebih efektif dan berperan karena bisa tepat sasaran pada target promosi dan bagian pemasaran lebih bisa melakukan pendekatan pada nasabah. Sehingga nasabah bisa lebih loyal dan mereferensikan bank BNI Syariah kepada keluarga dan kerabat.

Meski demikian, promosi jenis advertising juga berperan penting bagi penjualan produk pembiayaan di BNI Syariah tidak hanya pada kantor pusat maupun cabang, namun juga pada kantor cabang pembantu seperti di Tulungagung. Karena promosi advertising atau periklanan memiliki keunggulan yaitu mempunyai cakupan sasaran promosi yang lebih luas/ lebih global. Keunggulan lain yaitu promosi jenis periklanan seperti iklan berbentuk media lebih memungkinkan setiap orang menerima pesan yang sama tentang produk yang di iklankan.

Namun, terkhusus bagi BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung jenis promosi yang efektif dan berperan aktif bagi penjualan produk pembiayaan griya iB Hasanah adalah personal selling.

B. SARAN

Berdasarkan hasil temuan penelitian dan pertimbangan penulis, berikut adalah saran-saran yang bersifat membangun.

1. Bagi Bank BNI Syariah KCP Tulungagung.

Menurut penelitian dan pengamatan penulis, bank BNI Syariah saat ini, sudah sangat bagus dalam menggunakan peluang promosi baik pada personal selling maupun advertising. Saran penulis bagi Bank BNI Syariah adalah sebaiknya lebih meningkatkan jenis promosi periklanan baik dalam bentuk media cetak maupun media elektronik.

2. Bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Menurut penulis fakultas ekonomi dan bisnis islam sudah sangat baik dalam membimbing mahasiswa sehingga lebih bisa menyelesaikan skripsi dengan lancar. Saran penulis bagi fakultas adalah sebaiknya pihak fakultas lebih bisa mengarahkan mahasiswa dalam melakukan penelitian.

3. Bagi Mahasiswa Perbankan Syariah.

Saran penulis bagi Mahasiswa Perbankan Syariah yaitu sebaiknya lebih memaksimalkan lagi dalam mengumpulkan referensi agar saat proses penyusunan skripsi, rujukan penulisan lebih banyak dan berwawasan luas.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya.

Bagi penelitian selanjutnya, penulis menyarankan hendaknya perlu menambahkan jumlah variabel jenis promosi dan memperluas wilayah penelitian sehingga cakupan penelitian lebih luas. Atau bisa dengan menggunakan penelitian berjenis time series (penelitian dengan latar waktu yang berbeda) sehingga cakupan penelitian lebih luas dan hasil temuan penelitian lebih beragam.