

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari kajian yang dilakukan peneliti dan dibahas di atas, maka dapat ditarik kesimpulan yaitu:

1. Strategi pemasaran yang digunakan pada produk Tabunganku iB Bank Jatim Syariah Cabang Kediri adalah strategi produk yaitu dengan memberikan kemudahan untuk nasabah terutama pelajar agar menumbuhkan kebiasaan gemar menabung. Kemudian dari strategi harga pihak bank menawarkan pembukaan rekening dengan setoran awal Rp 20.000, dan setoran selanjutnya minimal Rp 10.000. Strategi promosi yang dilakukan adalah dengan melakukan kunjungan dan sosialisasi ke sekolah-sekolah serta universitas yang sudah bekerjasama dengan pihak bank. Promosi yang dilakukan lainnya yaitu penyebaran pamflet, brosur, di sosial media serta mengikuti *event-event*. Strategi orang adalah dengan mengirimkan perwakilan dari bank yang terdiri dari tim *marketing* serta karyawan lainnya. Strategi sarana fisik yaitu ruangan yang harum, nyaman, dingin dan bersih. Strategi proses yaitu pelayanan yang dilakukan sangat mudah dan cepat. Dan untuk strategi tempatnya sudah dari awal berada di lokasi yang strategis.
2. Strategi pemasaran yang digunakan untuk meningkatkan jumlah nasabah produk Tabunganku iB Bank Jatim Syariah Cabang Kediri yaitu pentingnya kecakapan komunikator yang dari produk ini adalah tim *marketing* dan beberapa karyawan lainnya untuk menjelaskan produk ini dengan sejelas-jelasnya agar menghindari kesalahpahaman (*miss communication*) dari nasabah dan terjadinya penurunan

jumlah nasabah. Indikator ketiga adalah solusi dari kemungkinan hambatan yang terjadi yaitu dengan menjelaskan dengan bahasa yang mudah dipahami serta adanya evaluasi setiap Hari Selasa. Indikator keempat adalah kiat-kiat yang dilakukan agar nasabah tetap menggunakan produk ini adalah melakukan kerjasama dengan sekolah-sekolah dan universitas. Indikator kelima adalah *feedback* dari nasabah dapat dikatakan baik dilihat dari meningkatnya jumlah nasabah Produk Tabungaku iB dalam beberapa bulan terakhir. Indikator keenam adalah faktor penentu yang dapat dikatakan meningkat adalah dari jumlah nasabah dan jumlah deposit nasabah. Dan indikator terakhir adalah alasan nasabah membuka rekening di Bank Jatim Cabang Syariah Kediri adalah setoran awal yang terjangkau, proses yang mudah, serta banyaknya ATM yang tersedia.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Bank Jatim Cabang Syariah Kediri, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bank Jatim Cabang Syariah Kediri harus meningkatkan persaingan dengan memperkenalkan produk tabungan Tabunganku iB untuk meningkatkan kualitas produk.
2. Bank Jatim Cabang Syariah Kediri harus memperbaiki dan mengoptimalkan kampanye pemasarannya untuk menarik pelanggan melalui media cetak dan elektronik.
3. Agar produknya dapat bersaing dengan pesaingnya, Bank Jatim Cabang Syariah Kediri harus terus mengembangkannya.

4. Studi tambahan yang dapat dilakukan adalah seberapa efektif strategi pemasaran untuk produk perbankan Syariah.