

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh peneliti maka dapat diambil kesimpulan beberapa hal sebagai berikut :

1. Strategi pemasaran produk Tabungan Tasbih yang dilakukan oleh Bank Sumsel Babel Syariah Cabang Pembantu Km 12 Palembang adalah dengan menggunakan bauran pemasaran atau Marketing Mix (*product, price, place, promotion*). Karena dengan menggunakan perumusan strategi pemasaran tersebut bertujuan untuk menarik minat nasabah dalam menabung di Tabungan Tasbih serta dapat mempertahankan loyalitas para nasabah itu sendiri. Tabungan ini diperuntukkan bagi jemaah calon haji secara perorangan yang akan dikelola berdasarkan prinsip mudharabah muthlaqah/pengelolaan dana yang tidak memiliki batas dan bersifat bebas, dan juga berdasarkan prinsip al-wadiah/titipan yang diberikan nasabah/simpanan. Tabungan ini memiliki saldo awalan sebesar Rp.100.000,- dan apa bila ingin menabung untuk selanjutnya tidak ditentukan nominal yang harus dibayarkan. Nasabah akan mendapatkan fasilitas atau bisa dikatakan souvenir menarik untuk perlengkapan haji dari pihak bank apabila sudah memenuhi persyaratan dan saldo didalam rekening sudah mencapai target. Nasabah juga difasilitasi buku rekening Tasbih sebagaimana menjadi bukti apabila saldo telah mencapai target. Asuransi ditanggung oleh pihak bank dan juga menggunakan layanan jasa SSKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu).

2. Faktor penghambat produk Tabungan Tasbih adalah faktor pendapatan. Hal ini disebabkan karena masih banyak masyarakat yang hidup di bawah garis kemiskinan, bagi mereka tidak mudah untuk mengumpulkan biaya naik haji yang mencapai puluhan juta rupiah apalagi biaya naik haji dari tahun ke tahun mengalami peningkatan ditambah dengan adanya pandemi Covid-19 yang menyebabkan turunnya pendapatan masyarakat dan hilangnya pekerjaan serta tertundanya keberangkatan haji karena adanya *social distancing* Pandemi Covid-19, dan juga adanya gagal teknologi terhadap media untuk kalangan lanjut usia. Kekhawatiran nasabah keluar rumah, tidak jadinya pemberangkatan, adanya tambahan pelunasan karena penambahan protokol kesehatan serta ketidaktahuan nasabah mengenai adanya produk Tabungan Tasbih di Bank Sumsel Babel Hal ini tentunya merupakan beban bagi umat islam yang ingin melaksanakannya.

5.2 Saran

1. Bagi Bank Sumsel Babel Syariah Cabang Pembantu Km 12 Palembang perlunya sosialisasi lebih mendalam lagi mengenai produk Tabungan Tasbih kepada masyarakat agar lebih mengetahui tentang produk ini serta program-programnya. Dalam hal ini pihak bank berarti harus terus meningkatkan skill marketing melalui pendidikan marketing dalam hal strategi pemasaran dan pemahaman tentang produk Tabungan Tasbih tersebut.
2. Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Km 12 Palembang harus mensosialisasikan terhadap produk yang ada misalnya mensosialisasikan secara online atau seminar online melalui aplikasi meet dan zoom. Khususnya produk Tabungan Tasbih agar masyarakat calon nasabah atau mitra

mempunyai minat untuk menjadi nasabah atau mitra dalam menabung di Tabungan Tasbih Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Km 12 Palembang.