

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pada pembahasan-pembahasan di atas, terdapat beberapa kesimpulan antara lain:

1. Ada 6 strategi promosi yang dilakukan oleh PT. Bank Syariah Indonesia KCP Indralaya untuk memperkenalkan produk tabungan wadi'ah kepada masyarakat. Strategi promosi yang telah dilakukan diantaranya
 - a. Product, memberikan manfaat dan kepuasan seperti menawarkan kepada masyarakat bahwa menabung dan menyimpan dana itu memiliki banyak manfaat. Misalnya saja apabila kita membutuhkan uang untuk keperluan yang mendadak, kita bisa mengambilnya setiap saat.
 - b. Price, Suatu bank harus menentukan harga dari produknya, tentunya dengan mempertimbangkan keuntungan yang didapat pula.
 - c. Place, Untuk dapat menjangkau customer, pemilihan tempat yang strategis merupakan pertimbangan penting.
 - d. Promotion, Tujuan promosi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Juga mengingatkan nasabah akan produk.
 - e. People, perbankan syariah merupakan bisnis yang bergerak di bidang jasa. Karyawan harus memberikan pelayanan yang optimal kepada nasabah.

- f. Process, keseluruhan kegiatan kerja yang melibatkan suatu prosedur, tugas, jadwal, mekanisme, aktivitas dan rutinitas dengan produk atau jasa disalurkan kepada customer.
2. Ada 3 Kendala yang terjadi dalam promosi tabungan wadi'ah pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Indralaya diantaranya yaitu :
 - a. Kurangnya sumber daya manusia yang melaksanakan kegiatan promosi produk tabungan wadiah.
 - b. Adanya persaingan antar Bank, setiap bank berlomba-lomba dalam menciptakan strategi terbaiknya. Setiap bank memiliki produk yang hampir sama, namun setiap bank memiliki strategi yang berbeda-beda.
 - c. Transportasi, Kurang nya alat transportasi yang dimiliki oleh perusahaan juga menjadi salah satu kendala dalam pemasaran atau sosialisasi untuk mengenalkan produk yang dimiliki.

5.2 Saran

Adapun saran-saran berdasarkan hasil dari pembahasan yakni sebagai berikut:

1. Selalu tingkatkan kualitas sumber daya manusia yang profesional agar tercipta Bank Syariah Indonesia yang terdepan dan modern, dengan mengadakan pelatihan pelatihan kepada semua karyawan. Serta pertahankan prestasi prestasi yang pernah diraih Bank Syariah Indonesia cabang Indralaya.
2. Bank Syariah Indonesia cabang Indralaya sebaiknya terus menambah inovasi fitur produk dan fasilitas, khususnya memberikan program program

menguntungkan yang belum terealisasi. Diharapkan BSI bisa mengeluarkan program-program menguntungkan yang disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan nasabah sebagai daya tarik nasabah.

3. Menghitung dari tahun ke tahun jumlah nasabahnya agar mengetahui seberapa besar peningkatan atau penurunan jumlah nasabah dalam produk simpanan Wadi'ah.

4. Menjangkau lebih luas masyarakat untuk menawarkan produk yang ada di BSI dan lebih memanfaatkan sosial media agar masyarakat lebih mengenal BSI dan produk-produk yang ada terutama Tabungan Easy Wadiah.