

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan hasil yang diperoleh mengenai penerapan strategi *segmenting*, *targeting* dan *positioning* dalam memasarkan produk Tabungan Haji di Bank BTN Syariah Kantor Cabang Bekasi yang telah diuraikan dalam bab sebelumnya dengan mengacu pada rumusan masalah, maka dapat disajikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi *segmenting*, *targeting* dan *positioning* yang diterapkan Bank Tabungan Negara Syariah Kantor Cabang Bekasi pada Tabungan Haji yaitu dengan memilih dua segmentasi seperti segmentasi geografis dan segmentasi demografis. Target pasar yang dipilih berdasarkan jenis pasar yaitu *concentrated market*. *Positioning* yang diterapkan berdasarkan beberapa pendekatan yaitu memposisikan produk berdasarkan atribut, harga atau kualitas dan pengguna produk.
2. Kendala yang dihadapi dalam penerapan strategi *segmenting*, *targeting* dan *positioning* terhadap tabungan Haji pada Bank Tabungan Negara Syariah Kantor Cabang Bekasi yaitu: (1) minimnya pemahaman masyarakat terhadap produk syariah pada Bank Syariah. (2) kualitas sumber daya manusia yang belum kompeten disebabkan dari sistem yang masih manual. (3) persaingan antara bank syariah lain. (4) adanya faktor eksternal yaitu wabah covid-19.

3. Solusi yang dapat dilakukan dalam mengatasi kendala pada penerapan strategi segmenting, targeting dan positioning terhadap Tabungan Haji di Bank Tabungan Negara Syariah Kantor Cabang Bekasi yaitu: (1) Melakukan pelatihan atau training kepada karyawan terkait sistem dan produk Tabungan Haji. (2) Melakukan sosialisasi kepada nasabah dengan menggunakan promosi menarik baik promosi secara langsung seperti seminar maupun tidak langsung seperti melalui media sosial dan media cetak. (3) Pemanfaatan teknologi bagi para karyawan (4) Digitalisasi terhadap penerapan sistem.

5.2 Saran

Adapun saran yang diberikan penulis kepada Lembaga dan penelian selanjutnya adalah sebagai berikut:

1. Bagi lembaga

Penerapan strategi segmenting, targeting dan positioning terhadap Tabungan Haji sudah diterapkan dengan baik karena Bank Tabungan Negara Syariah Kantor Bekasi memberikan upaya pelayanan untuk nasabah juga bagi SDM yang sudah bekerja semaksimal mungkin dalam memasarkan produk Tabungan Haji. Hal tersebut dilakukan untuk meningkatkan minat masyarakat agar menabung Tabungan Haji pada Bank Tabungan Negara Sayriah. Namun pada penerapan sistemnya proses dalam melakukan penginputan nasabah masih dilakukan secara manual, hal tersebut mengakibatkan kurangnya rasa kepercayaan dalam diri nasabah

untuk dapat menabung setoran Haji dibandingkan dengan sistem yang terdapat pada Bank syariah lainnya. Diharapkan agar segera mengubah sistem yang terdapat pada Bank Tabungan Negara Syariah menjadi lebih baik lagi, sehingga dapat memudahkan nasabah dalam melakukan proses menabung pada Tabungan Haji.

2. Peneliti selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan untuk lebih mempersiapkan diri dalam melakukan penelitian dengan mencari sumber sebanyak-banyaknya, pengumpulan data hingga tahap analisis data agar dapat memudahkan proses dalam penyusunan suatu penelitian dengan baik. Peneliti juga diharapkan untuk mencari narasumber sesuai dengan bidang yang dibutuhkan dalam penelitian agar sesuai dengan apa yang peneliti harapkan.