

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai strategi pemasaran produk tabungan haji dan umrah pada Bank Syariah Indonesia KC Jakarta Cibubur, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Prosedur pembukaan Tabungan Haji dan Umrah pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Jakarta Cibubur, yaitu sebagai berikut: Calon nasabah datang ke kantor BSI Cabang Jakarta Cibubur mengisi formulir secara *offline* atau secara *online* dengan membuka BSI Mobile, menunjukkan KTP asli dan menyerahkan fotokopi KTP, Menunjukkan NPWP asli dan menyerahkan fotokopi NPWP, menyetorkan setoran awal minimal Rp 100.000, Saldo minimal untuk didaftarkan ke SISKOHAT sebesar Rp 25.000.000 atau sesuai dengan ketentuan kementerian agama.
2. Dalam memasarkan produk tabungan haji yang ditawarkan, Bank Syariah Indonesia KC Jakarta Cibubur telah menerapkan strategi *marketing mix* berupa strategi produk (product), harga (price), tempat (place), promosi (promotion), orang (people), bukti fisik/tampilan fisik (physical evidence), dan proses (process) untuk menarik minat nasabah menggunakan produk tabungan haji pada Bank Syariah Indonesia KC Jakarta Cibubur. Terdapat beberapa strategi yang paling

efektif dalam melakukan pemasaran produk tabungan haji yaitu strategi promosi (promotion) menggunakan teknik *open table* yaitu melakukan kunjungan atau membangun kerja sama dengan berbagai instansi, seperti Kelompok Bimbingan Ibadah Haji (KBIH) dan pengajian-pengajian umum.

3. Analisis Strategi Pemasaran Tabungan Haji dan Umrah yang diterapkan pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Jakarta Cibubur yaitu strategi pemasaran *open table* yang efektif dalam menarik minat nasabah untuk melakukan pembukaan tabungan Haji dan Umrah. Selain itu, produk tabungan haji dan umrah BSI KC Jakarta Cibubur adalah produk yang mudah di mengerti, bermakna dan bermanfaat bagi nasabah, lokasi kantor cabang yang strategis, karyawan ramah, alur dan persyaratan yang mudah, setoran awal yang terjangkau dan gratis biaya administrasi bulanan dan fasilitas kantor yang nyaman.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka saran yang diberikan kepada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Jakarta Cibubur dalam strategi pemasaran produk tabungan Haji dan Umrah diharapkan agar tim *marketing* dapat mencoba menerapkan berbagai macam strategi pemasaran untuk hasil yang lebih optimal dan dapat terus berinovasi dengan membuat program-program baru agar memberikan ketertarikan nasabah dalam menggunakan produk

tabungan Haji dan Umrah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Jakarta Cibubur.

Bank Syariah Indonesia KC Jakarta Cibubur juga diharapkan dapat lebih meningkatkan kualitas dan manajemen yang lebih baik sehingga dapat bersaing pada bank-bank lainnya dan yang terpenting visi dan misi Bank Syariah Indonesia KC Jakarta Cibubur dapat tercapai.