

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Hasil penelitian tentang strategi pemasaran terhadap peningkatan jumlah nasabah produk tabungan pada BSI KCP. Panyabungan maka peneliti ini memperoleh kesimpulan bahwa:

1. Strategi Pemasaran yang berlandaskan prinsip syariah akan memberikan suatu kesan yang baik dalam pandangan nasabah, dikarenakan didalamnya terkandung nilai-nilai ibadah dan social. Berikut beberapa strategi pemasaran yang diterapkan oleh BSI KCP. Panyabungan: Produk, Harga, Lokasi, Promosi, Orang, Bukti Fisik.

Dalam Praktiknya produk terdiri dari dua jenis yaitu yang berkaitan dengan fisik atau benda berwujud dan tidak berwujud, Harga adalah jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya, semua perusahaan perlu melakukan fungsi distribusi jika perusahaan ingin produk atau jasa sampai ketangan konsumen yang ditujukan, bagi perusahaan non bank merupakan lokasi biasanya digunakan untuk lokasi pabrik atau Gudang atau cabang dan salah satujuan promosi prusahaan yaitu menginfirmsikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru dalam mencapai kualitas jasa yang baik, perlu diberikan pelatihan, motifasi kepada staf sehingga karyawan mampu memberikan kepuasan kepada konsumen. Dapat disimpulkan bahwa proses merupakan adanya kegiatan yang dilakukan karyawan dan nasabah sehingga terjadinya intraksi antara keduanya dalam pelayanan jasa. Sesuai dengan SOP suatu Lembaga tersebut, dengan adanya bukti fisik konsumen bias mengetahui akan keberadaan suatu Lembaga tersebut atau nasabah yang dating dikantor akan merasa nyaman dan betah, dekoras yang indah serta penampilan para karyawan yang rapi dan sopan.

2. Menurut Nasabah yang menggunakan tabungan BSI sejak tahun 2021, mendapatkan promosi secara langsung dari *customer servis* saat melakukan

kegiatan magang di BSI (KCP) Panyabungan karna yang disebut promosi dengan cara *Cross Selling* yaitu petugas bank melakukan pemasaran dengan mempegaruhi konsumen agar membeli produk utama BSI. Dari strategi *Cross Selling* yang dilakukan BSI (KCP) Panyabungan cukup epektif dan efisien dalam menarik minat nasabah. Mengenai strategi pemasaran bias dikatakan masih kurang maksimal sehingga ikut berdampak pada antusias masyarakat untuk membuka tabungan di BSI.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, peneliti ingin memberikan saran kepada pihak-pihak yang berkaitan dengan penelitian ini.

1. Bagi peneliti selanjutnya ini dapat digunakan sebagai referensi dan lebih menggali lebih dalam lagi bagaimana strategi pemasaran yang sesuai dengan *marketing mix*.
2. Bank Syariah Indonesia KCP Panyabungan, sebaiknya semakin aktif untuk meningkatkan inovasi dalam kegiatan pemasaran baik promosi dan sosialisasi, karena kegiatan pemasaran terbukti mampu meningkatkan jumlah nasabah.
3. Bank Syariah Indonesia KCP. Panyabungan, sebaiknya terus melakukan evaluasi terhadap pelaksanaan aktivitas promosi dan osialisasi untuk mengetahui seberapa efektif keberhasilan strategi pemasaran yang dilakukan, mengatasi berbagai kendala yang timbul dan sebagai acuan perencanaan kegiatan promosi dan sosialisasi dimasa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- Ade Onny Siagian, (2021) *Lembaga-Lembaga Keuangan dan Perbankan*(Sumatra Barat: Insan Cedekkia Mandiri).
- Afatikha, A. (2021). Strategi Pemasaran Dalam peningkatan jumlah tabungan bank bsi Kediri. *Skripsi*,
- Billah, M. (2016). Strategi Pemasaran Sahabat BSM Melalui Perantara Ulama Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Bank Syariah Mandiri (Studi Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pluit, Jakarta Utara). 21.
- Bustari Muchtar, (2016) *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta: Prenadamedia Group).
- Entaresmen, R. A. (2016). Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Tabungan iB Hasanah di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang X. *Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa Vol. 9 No. 1*.
- Hamali, A. Y. (2016). Dalam *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan* (Pertama ed., hal. Halaman 196). Jakarta: PT. Kharisma Putra Utama.
- Irham Fahmi, (2024) *Pengantar Perbankan Teori&Aplikasi*, (Bandung: Alfabeta).
https://id.wikipedia.org/wiki/Bank_Syariah_Indonesia diakses pada 06 Juni 2022 pukul
- Ismail, (2010) *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Prenadamedia Group)
- Ismail, (2011) *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group)
- Kamsir, (2006) *Kewirausahaan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo)
- La Ode Alimusa, (2020) *Manajemen Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Deepublish)
- Lili, Layanan Emas BSI KCP Panyabungan, Wawancara (Panyabungan pada Pukul 15:00 WIB
- Madiha, Marketing Produk Tabungan BSI KCP Panyabungan, Wawancara Panyabungan, Pada Pukul 11:15 WIB
- Maulida Zulfa Rahmannisa, (2018) *strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan ib tasya haji baiitullah di BPRS Suriyah Cabang Kudus*, (Sema rang: Skripsi Tidak Diterbitkan).

Nur Hidayah, Reatail Sales Executive BSI KCP Panyabungan, wawancara (Panyabungan, Pada Pukul 15:00 WIB)

PT Bank Syariah Indonesia, “*Tabungan Produk*” dalam [https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/individu/1622101375Tabung an/161995238bsi](https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/individu/1622101375Tabungan/161995238bsi)

R. Ajeng Entaresmen & Desy Putri Pertiwi, (2016) *strategi pemasaran terhadap penjualan produk tabungan ib hasanah di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang X*, Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa, Vol. 9, No. 1.

Riska, Marketing Pembiayaan BSI KCP Panyabungan, Wawancara (Panyabungan, Pada Pukul 14:53 WIB).

Siti Imaniatul Mufihatin, (2021) *Strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan simpanan pelajar (Smpel) pada PD. BPR Bank Daerah Lamongan*, Jurnal Ilman: Jurnal Ilmu Manajemen, Vol. 9, No. 2, 2021,

Sri Mahargiyantie. (2020). Peran Strategis Bank syariah Indonesia Dalam Perbankan syariah Di Indonesia. Jurnal Al-Misbah, 1, 201.

Syanturi, A. F. (2017). Analisis Strategi Pemasaran Produk iBHasanah Card Dalam peningkatkan jumlah tabungan (Studi Pada PT BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang).

TentiyoSuharto dan Sri Sudiarti (2022). Analisis jenis-jenis kontrak dalam fiqh muamalah (hukum islam).

Tjiptono, F. (2018). Dalam *Pemasaran Strategi Edisi 4* Yogyakarta: UPP STIM YKPN Persada.

Tjiptono, F. (2018). *Pemasaran Strategik Edisi 4*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN Persada.

Yafi, S. Y. (2020). Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Hasanah Pada BNI Syariah Kantor Cabang Surakarta.

Lampiran 1. Daftar Wawancara

Outline Wawancara

(Informal: BSI KCP Panyabungan)

Analisis Sterategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Tabungan pada BSI KCP Panyabungan.

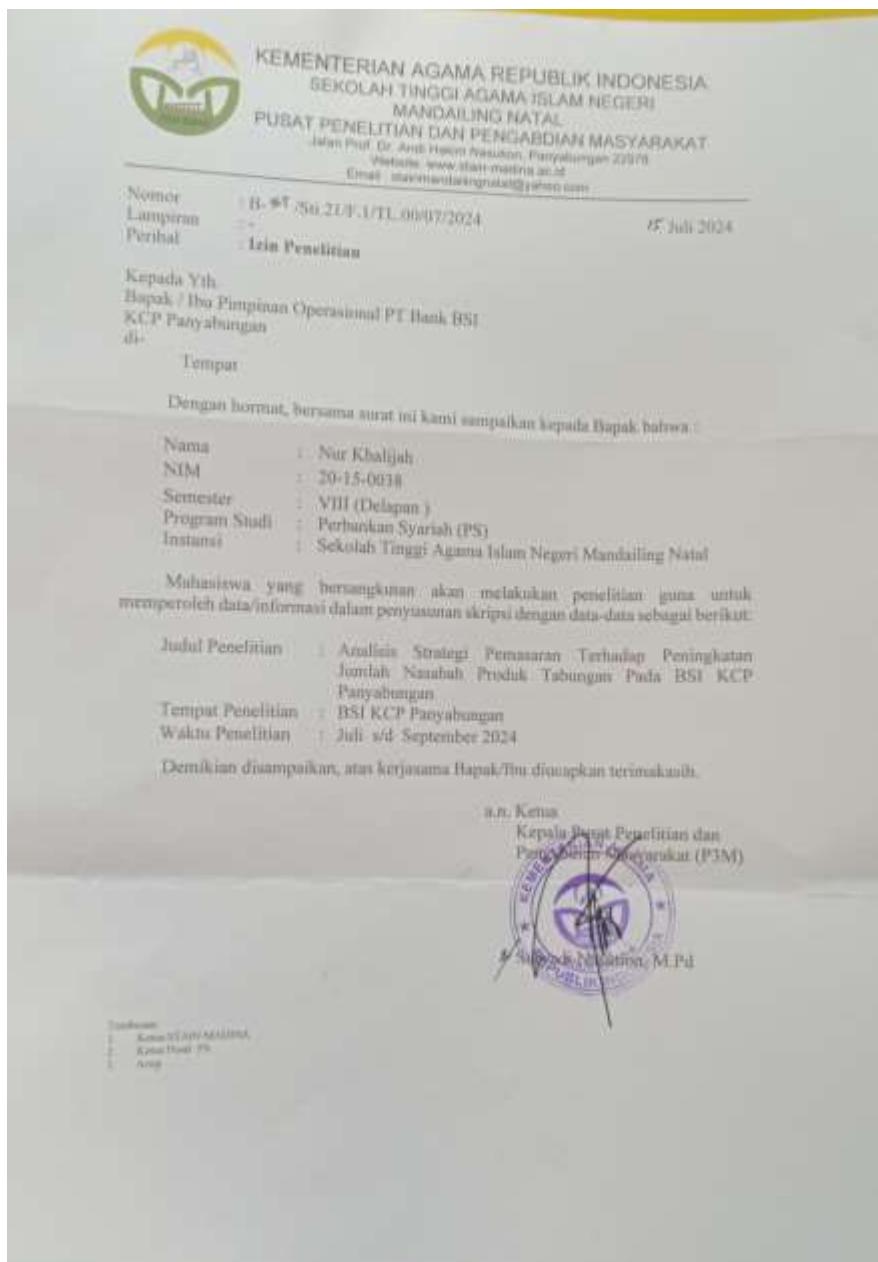
1. Bagaimana sejarah berdirinya Bank BSI (KCP) Panyabungan?
2. Apa Visi dan Misi dari perusaan ini?
3. Sebutkan Strategi pemasaran dalam upaya meningkatan jumlah nasabah tabungan pada (BSI) bank Syariah Indonesia?
4. Media apa saja yang dilakukan dalam memasarkan produk tabungan di BSI KCP Panyabungan?
5. Produk apa saja yang menjadi andalan dari BSI KCP Panyabungan?
6. Bagaimana cara pemasaran yang dilakukan BSI dalam peluncuran suatu produk baru
7. Sebutkan strategi apa saja yang perlu dilakukan agar prodak tersebut merada apa posisi terbaik di pasat?
8. Bagaimana caranya menentukan tempat yang strategi dari suatu perusahaan (BSI KCP Panyabungan) dala melakukan pemasaran produk atau dalam strategi pemasaran suatu produk yang di keluarkan dari perusahaan tersebut?
9. Bagaimana pendapat Bapak/Ibu tentang intraksi antara pegawai BSI KCP. Panyabungan dengan nasabahnya atau interaksi antara investor dengan pegawai BSI KCP. Panyabungan
10. Apakah Tampilan atau bentuk dari suatu produk yang dikeluarkan Bank dapat menarik minat nasabahnya untuk menggunakan produk tersebut

Lampiran 2 Hasil Dokumentasi





Lampiran 3. Surat Riset



Lampiran 4. Surat Balasan Penelitian



03 Juli 2024
No.04/510-3/191

PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk
KCP Panyabungan
JL. Willem Iskandar No. 115 B
Panyabungan, Sumatera Utara
Telp. (0636) 321500
Fax. (0636) 321617
www.bankbsi.co.id

Kepada

Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal
Jl. Prof Dr Andi Hakim Nasution Panyabungan 22978
Mandailing Natal

Up : Yth. Bapak Ketua Prodi Perbankan Syariah

Perihal : PERSETUJUAN PENELITIAN SDR NUR KHALIJAH
Referensi : Surat No B-38/Sti.21/D.3a/02/2024 Perihal Surat Izin penelitian

Assalaamu'alaikum Wr. Wb

Semoga Bapak beserta seluruh staff selalu dalam keadaan sehat wa'afiat dan senantiasa dalam lindungan dan rahmat dari Allah SWT.

Menunjuk perihal tersebut di atas, bersema ini disampaikan bahwa pelaksanaan Penelitian Mahasiswa Bapak dapat dilaksanakan di Bank Syariah Indonesia KCP Panyabungan dengan memperhatikan kode etik dan kerahasiaan bank, dan metode Penelitian yang disetujui yaitu wawancara/kuisisioner, diberikan kepada:

Nama	:	Nur Khalijah
NIM	:	20150038
Program Studi	:	Perbankan Syariah
Instansi	:	Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal

Dernikian disampaikan atas kerjasama Bapak kami ucapan terima kasih.

Wassalaamu'alaikum Wr. Wb

PT. BANK SYARIAH INDONESIA, Tbk.
KCP PANYABUNGAN

Ari Kumiawan
Branch Manager

Nurzannah Lubis
BOSM



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
MANDAILING NATAL
Jalan Prof. Dr. Andi Hakim Nasution, Panyabungan 22978
Website: www.stain-mndailingnatal.ac.id
E-mail: stainmndailingnatal@yahoo.com

KONTROL KONSULTASI SKRIPSI

Nama : Nur Khalijah
NIM : 20150038
Semester/TA : VIII/ 2023
Judul Skripsi : Analisis Strategi pemasaran terhadap peningkatan jumlah nasabah produk tabungan pada BSI KCP. Panyabungan
Pembimbing I : Teriyo Suharto, M.H.

Tanggal	Materi Konsultasi	Paraf	
		Pembimbing	Mahasiswa
-	Perbaikan Bab I	✓	JHL
-	perbaikan Bab II	✓	JHL
-	Perbaikan Bab III	✓	JHL
-	perbaikan Bab IV	✓	JHL
-	perbaikan Bab V	✓	JHL
-	perbaikan Tambahan L.Tern	✓	JHL
-	perbaikan Definisi dan	✓	JHL
-	perbaikan Akhiran	✓	JHL
-	Cek Turutin...?	✓	JHL
20/08/2024	PLC Digrasikem.		

Panyabungan, Agustus 2024
Ketua Prodi Perbankan Syariah

ARWIN, SHI, M.A
NIP. 198512162019031007



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
MANDAILING NATAL
Jalan Prof. Dr. Andi Hakim Nasution, Panyabungan 22978
Website: www.stain-madina.ac.id
E-mail: stainmandailingnatal@yahoo.com

KONTROL KONSULTASI SKRIPSI	
Nama	
NIM	: Nur Khalijah
Semester/TA	: 20150038
Judul Skripsi	: VIII/2024
Pembimbing II	: Analisis Strategi pemasaran terhadap peningkatan jumlah nasabah produk tabungan pada BSI KCP.Panyabungan
	: Azizatur Rahmah M.E

Panyabungan, Agustus 2024
Ketua Prodi Perbankan Syariah

ARWIN, SHI, M.A
NIP. 198512162019031007

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



1. Nama : NUR KHALIJAH
NIM : 20150038
Tempat Tanggal Lahir : Simanguntong, 22 Januari 2000
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Nomor Telepon : 082310628108
Email : halijahn492@gmail.com
Alamat : Simanguntong, Kec. Batang Natal,
Kabupaten Mandailing Natal
Kode Pos : 22983
Program Studi : Perbankan Syariah

2. Nama Orang Tua

Nama Ayah : Nasib
Nama Ibu : Halimah Nasution
Pekerjaan : Wirasuwasta
Alamat : Medan, Binjai Stabat

RIWAYAT PENDIDIKAN

SD : SD N 279 Simanguntong
SMP : Pesantren Darul Ikhlas
SMA : Pesantren Darul Ikhlas
Perguruan Tinggi : Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal