

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Serang

Strategi pemasaran untuk produk dan layanan bank, seperti tabungan, giro, dan deposito, diperlukan untuk bersaing. Untuk strategi ini, bank menggunakan sistem pemasaran yang terdiri dari Canvassing dan Telemarketing. Canvassing melibatkan penelitian tentang topik apa yang menarik bagi nasabah untuk menabung sebelum menarik klien baru. Telemarketing melibatkan serangkaian aktivitas atau follow-up untuk menawarkan program terbaru kepada nasabah yang belum pernah menggunakan program bank sebelumnya. Beberapa strategi pemasaran termasuk:

- a. Memanfaatkan segmentasi atau pangsa pasar
- b. Mengikuti program kantor pusat dan melihat peluang dan segmentasi
- c. Memberikan kebebasan penuh kepada mudharib.
- d. Melihat harga pesaing dan melakukan survei.
- e. Menemukan celah positif sebelum meminta nasabah.
- f. Menabung untuk memenuhi kebutuhan masa depan dengan hasil yang menguntungkan berdasarkan prinsip Mudharabah Mutlaqah.
- g. Memberikan hadiah kepada klien dalam bentuk sorvenir untuk klien dengan saldo minimal 250 juta.
- h. Mendapatkan bagi hasil dari Prima dan Batara.

2. Strategi Pemasaran Yang Efektif Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Serang.

Dapat memperoleh manfaat dari berpartisipasi dalam program. Keuntungan nasabah dapat dilihat dari nisbah deposito, misalnya 29,50 versus 70,10. Ini menunjukkan bahwa semakin banyak deposito yang kita miliki di bank, semakin besar keuntungan atau keuntungan yang diperoleh bank. Untuk pelanggan dilihat dari Gimmich atau program-program yang diikuti dengan penawaran atau hadiah. Kinerja bisnis akan memengaruhi minat pelanggan karena bagi hasil pelanggan didasarkan pada pendapatan bulanan. Kinerja dan pendapatan yang buruk pasti akan mempengaruhi minat pelanggan, dan pelanggan pasti akan mencari tahu alasan hasilnya turun. Dalam faktor pendukung dengan partisipasi dalam program dapat menghasilkan manfaat senilai barang dan jasa. Keuntungan nasabah dapat dilihat dari nisbah deposito, misalnya 29,50 versus 70,10. Ini menunjukkan bahwa semakin banyak deposito yang kita miliki di bank, semakin besar keuntungan atau keuntungan yang diperoleh bank. Untuk pelanggan dilihat dari Gimmich atau program-program yang diikuti dengan penawaran atau hadiah. Kinerja bisnis akan memengaruhi minat pelanggan karena bagi hasil pelanggan didasarkan pada pendapatan bulanan. Kinerja dan pendapatan yang buruk pasti akan mempengaruhi minat pelanggan, dan pelanggan pasti akan mencari tahu alasan hasilnya turun. Sedangkan faktor penghambatannya adalah fakta bahwa klien cenderung membandingkan keuntungan yang ditawarkan oleh satu (satu) bank dengan keuntungan yang ditawarkan oleh bank lain.

B. Saran

Sehubungan dengan temuan wawancara yang dilakukan dengan Bank Tabungan Negara Syariah Serang, penulis ingin menyampaikan beberapa saran: meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya menabung sejak dini melalui iklan dan memperoleh lebih banyak tenaga kerja dan sumber daya manusia untuk menambah sekolah yang bekerja sama dengan Tabungan dengan berbicara secara langsung dengan nasabah, kami dapat mempertahankan nasabah dengan menggunakan CoreBanking di bidang KPR dan melebarkan sayap DPK. Untuk menjadi anggota atau nasabah, yaitu nasabah potensial dari bidang usaha atau segmentasi yang kami targetkan, dan mencari peluang yang cocok untuk nasabah. Selain itu, untuk meningkatkan kinerja perusahaan, ekspansi, canvassing, dan telemarketing terus-menerus mencari pelanggan baru dengan melihat potensi dan peluang yang ada