BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti di PT. BRI Syariah (BSI) KCP Mojosari-Mojokerto terkait dengan strategi bauran pemasaran syariah 4P produk tabungan simpanan pelajar (SimPel) yang diterapkan kepada masyarakat oleh PT. BRI Syariah (BSI) KCP Mojosari-Mojokerto yaitu di antaranya produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*). a) Produk dalam PT. BRI Syariah (BSI) KCP Mojosari-Mojokerto terdapat tiga elemen yang ditawarkan yaitu produk pembiayaan, pendanaan dan ritail dimana dari masing-masing golongan tersebut terdapat berbagai macam produk salah satunya yaitu produk tabungan simpanan pelajar (SimPel), b) Harga pada produk tabungan simpanan pelajar (SimPel) relatif murah sehingga dapat menarik minat dari masyakat untuk menggunakannya. c) Tempat PT. BRI Syariah (BSI) KCP Mojosari-Mojokerto berada di tempat yang sangat strategis dimana ia dikelilingi oleh sekolah-sekolah berbasi pesantren, pondok pesantren, pasar, bahkan instansi pemerintah. c) Promosi yang dilakukan oleh PT. BRI Syariah (BSI) KCP Mojosari-Mojokerto yaitu melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah dan pondok pesantren. Tidak hanya itu PT. BRI Syariah (BSI) KCP Mojosari-Mojokerto juga melakukan promosi melalui media internet dan media-media lainnya seperti brosur dan lain sebagainya.

B. Implikasi

Berdasarkan hasil dari penelitian, maka dapat dipaparkan implikasi secara teoritis maupun secara praktis yaitu sebagai berikut:

1. Implikasi Teoritis

   Berdasarkan hasil penelitian yang menyatakan bahwa strategi bauran pemasaran syariah produk tabungan simpanan pelajar (SimPel) PT. BRI Syariah (BSI) KCP Mojosari-Mojokerto sudah bagus dan sesuai dengan syariat Islam, karena diawasi langsung oleh dewan pengawas syariah (DPS) dan bank Indonesia (BI). Dengan demikian secara teoritis penelitian ini dapat dijadikan sebagai salah satu bahan acuan.

2. Implikasi Praktis

   Berdasarkan paparan dari implikasi teoritis maka hasil dari penelitian ini dapat dijadikan sebagai acuan dan masukan bagi PT. BRI Syariah (BSI) KCP Mojosari-Mojokerto untuk lebih meningkatkan dan memperluas terkait strategi pemasaran syariah dari produk tabungan simpanan pelajar (SimPel) supaya mendapatkan hasil yang diharapkan oleh pihak perusahaan.

C. Saran

Berukut ini adalah saran terhadap PT. BRI Syariah (BSI) KCP Mojosari-Mojokerto dan kepada peneliti lainnya yang ingin menggunakan penelitian ini sebagai bahan acuan atau rujukan.

1. Bagi PT. BRI Syariah (BSI)

   Berdasarkan hasil penelitian, maka peneliti mendapatkan hasil bahwa produk tabungan simpanan pelajar (SimPel) merupakan produk dimana peminatnya lumayan banyak, akan tetapi perlu dilakukan inovasi dan pembaruan dalam segi pemasarannya mengingat kondisi saat ini semua serba online supaya masyarakat lebih tertarik menggunakan produk tabungan simpanan pelajar (SimPel) tersebut.

2. Bagi peneliti lain

   Bagi peneliti lain yang ingin melakukan penelitian terkait dengan produk tabungan simpanan pelajar (SimPel) supaya lebih memperluas penelitiannya terkait kepuasa nasabah, karena penelitian ini hanya meneliti terkait strategi bauran pemasaran syariah PT. BRI Syariah (BSI) KCP Mojosari-Mojokero terkaitd produk tabungan simpanan pelajar (SimPel).