

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah peneliti lakukan mengenai permasalahan pada rumusan masalah, dapat ditarik kesimpulan bahwa penerapan strategi *marketing mix* yang diterapkan oleh bank BSI KCP Mojosari dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah pada produk tabungan haji berjalan dengan efektif. Strategi yang digunakan bank BSI KCP Mojosari yang dimaksud yaitu strategi *marketing mix* 4P, yakni yang terdiri dari produk (*product*), harga (*price*), lokasi/tempat (*place*), dan promosi (*promotion*). Dengan tujuan untuk memperkenalkan serta mempromosikan produk tabungan haji kepada nasabah. Dan nasabah juga mendapatkan benefit dari bank berupa bebas biaya administrasi, setoran awal yang ringan dengan jumlah Rp100.000, bisa daftar online tanpa harus datang ke bank, serta bebas biaya *standing instruction* agar disiplin menabung setiap bulannya.

B. Implikasi

1. Implikasi Teoritis

Implikasi dari penelitian ini, yaitu bahwa *marketing mix* yang terdiri dari 4P produk (*product*), harga (*price*), lokasi/tempat (*place*), dan promosi (*promotion*) berperan sangat penting terhadap kestabilan dalam memasarkan produk-produk perbankan khususnya produk tabungan haji. Strategi *marketing mix* seperti yang dikemukakan oleh Kotler dan Armstrong

menyatakan bahwa ini akan memberikan pengetahuan yang bisa dipraktikkan suatu perusahaan untuk meningkatkan penjualan serta mengembangkannya.

2. Implikasi Praktis

Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk tabungan haji di BSI KCP Mojosari ini melakukan strategi *marketing mix* untuk memasarkan, memperkenalkan serta meningkatkan jumlah nasabahnya. Dari hasil penelitian terlihat bahwa produk tabungan haji ini banyak diminati masyarakat, sehingga nasabah pada produk tabungan haji di bank BSI KCP Mojosari ini mengalami peningkatan setiap tahunnya. Dan harapannya tetap semakin meningkat dan berkembang pemasaran dari produknya.

C. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka peneliti memberikan saran atau atau menjadi bahan pertimbangan.

1. Bagi bank BSI KCP Mojosari, diharapkan untuk mempertahankan dan lebih memaksimalkan lagi promosi dan pengenalan produk-produknya terutama pada produk tabungan haji sehingga masyarakat bisa mengetahui bahwa ada suatu lembaga yang memberikan layanan dan menyediakan produk tabungan haji yang berdasarkan syariat Islam. Sehingga masyarakat banyak yang tertarik untuk membuka tabungan serta menggunakan produk dan layanan yang disediakan.
2. Bagi peneliti, semoga kedepannya penelitian ini dapat memberikan kontribusi dan dorongan untuk terus mengkaji serta menelaah mengenai strategi untuk menarik dan meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan haji dengan

menerapkan strategi *marketing mix*. Untuk peneliti berikutnya diharapkan dapat menciptakan inovasi baru, serta lebih kreatif sehingga dapat memperkaya referensi yang berkaitan dengan topik penelitian agar mendapatkan hasil yang lebih baik.

