

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis SWOT Strategi Pemasaran tabungan Berjangka di BSI KCP Mojosari, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan Strategi pemasaran tabungan berjangka di Bank Syariah Indonesia KCP Mojosari. Pihak bank melakukan strategi pemasaran mengenai tabungan berjangka di BSI dengan cara menjelaskan langsung kepada calon nasabah bahwasannya tabungan berjangka memberikan banyak manfaatnya bagi instansi dan nasabah yang bekerjasama. Bagi suatu nasabah yang mengumpulkan dana untuk tujuan tertentu, seperti pendidikan anak, liburan, atau pembelian besar. Dengan menyisihkan sejumlah uang secara teratur selama periode tertentu, dengan angsuranyang rendah nasabah dapat mencapai tujuan keuangan mereka. Pihak bank juga menjelaskan kepada nsabah mengenai pengelolaan dana dengan cara transparasi,sehingga nasabah tidak ragu dan percaya kepada produk tabungan berjangka ini. Analisis SWOT Strategi Pemasaran tabungan Berjangka di BSI KCP Mojosari.

Berdasarkan hasil dari analisis SWOT dilapangan, strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan jumlah nasabah dan meningkatkan strategi pemasarannya sebagai berikut:

- a. Strategi meningkatkan pemasaran tabungan berjangka di BSI KCP Mojosari
- b. Strategi pemanfaatan sumberdaya manusia untuk melakukan promosi yang rutin dan efektif untuk produk tabungan berjangka.
- c. Strategi mempertahankan fasilitas yang diberikan kepada nasabah produk tabungan berjangka di BSI KCP Mojosari

B. Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian dilapangan, maka dapat dijelaskan implikasi secara teoritis maupun praktis sebagai berikut:

1. Implikasi Teoritis

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi pemasaran tabungan berjangka di Bank Syariah Indonesia KCP Mojosari ini sudah memiliki keunggulan dan memberikan manfaat bagi nasabahnya. Serta strategi pemasaran yang mereka miliki dalam pemasaran produk sudah sesuai dengan analisis SWOT. Maka secara teoritis penelitian ini dapat dijadikan sebagai salah satu acuan untuk memperhatikan strategi pemasaran tabungan berjangka di BSI KCP Mojosari.

- 2. Implikasi praktis** Hasil penelitian ini secara praktis dapat digunakan sebagai bahan masukan dan acuan bagi BSI KCP Mojosari. agar lebih meningkatkan lagi mengenai strategi pemasaran tabungan berjangka untuk mendapatkan hasil yang baik dan banyak diminati oleh nasabah.

C. Saran

Setelah peneliti melakukan penelitian tentang Analisis SWOT Strategi Pemasaran Tabungan Berjangka di Bank Syariah Indonesia KCP Mojokerto, maka peneliti memberi saran:

1. Bagi Bank Syariah Indonesia KCP Mojokerto

Berdasarkan hasil penelitian, Strategi pemasaran tabungan berjangka di BSI KCP Mojokerto memberikan manfaat dan kemudahan dalam transaksi nasabahnya, maka hendaknya BSI KCP Mojokerto meningkatkan strategi pemasarannya sehingga banyak orang yang mengetahui tentang tabungan berjangka dan supaya bertambahnya jumlah nasabah tabungan berjangka.

2. Bagi Peneliti Lain

Bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian mengenai analisis swot strategi pemasaran tabungan berjangka hendaknya lebih mengembangkan dan meningkatkan penelitian yang lebih baik.