

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti di bank Jatim Syariah Sidoarjo dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar menggunakan strategi jemput bola yang dimana strategi ini berjalan sangat efektif, karena dalam pelaksanaannya, bank Jatim Syariah Sidoarjo melakukan tahapan-tahapan yang sudah ada di bank Jatim Syariah Sidoarjo, tahapan awal yang di lakukan bank Jatim Syariah Sidoarjo adalah melukan *Mapping* terhadap sekolah-sekolah yang akan mereka tuju, dengan ini bank Jatim Syariah Sidoarjo sudah memiliki target tujuan sekolah-sekolah yang akan menjadi target pemasaran produk tabungan simpanan pelajar yang mereka miliki.

Selanjutnya setelah melakukan *Mapping* terhadap sekolah yang mereka tuju pihak bank pun mulai untuk melakukan analisis terhadap sekolah untuk melihat seberapa berpotensi sekolah yang sudah menjadi target sasaran pemasaran mereka, setelah melakukan analisis terhadap sekolah yang mereka tuju, barulah Bank Jatim Syariah Sidoarjo, melakukan survey dan mendatangi sekolah-sekolah tersebut untuk melaksanakan pendekatan dan sosialisasi produk kepada pihak sekolah, setelah pihak sekolah sepakat dan menerima barulah pihak bank Jatim Syariah Sidoarjo melakukan kerja sama dengan sekolah yang mereka taegetkan.

Kemudian selanjutnya untuk pelaksanaan strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar dalam upaya menumbuhkan minat nasabah di bank Jatim Syariah Sidoarjo, bank Jatim Syariah Sidoarjo memiliki beberapa strategi kemudahan khusus yang pertama untuk menarik minat nasabah pelajar untuk membuka rekening tabungan di bank Jatim Syariah Sidoarjo, strategi pertama yang mereka lakukan untuk menarik minat nasabah adalah memberikan kemudahan dalam setoran awal tabungan yang dimana setoran awal pada tabungan simpanan pelajar ini hanya sebesar Rp.1.000, dan di setiap pembukaan buku rekening tabungan simpanan pelajar ini akan mendapatkan uang subsidi sebesar Rp.10.000 di setiap rekening tabungan pelajar.

Dan untuk kemudahan lainnya yang didapatkan oleh nasabah adalah tidak perlu lagi untuk mendatangi kantor bank Jatim Syariah Sidoarjo ketika ingin menabung karena di setiap harinya tim kas keliling akan berkeliling ke sekolah-sekolah untuk mengumpulkan tabungan nasabah pelajar, karena bank Jatim Syariah Sidoarjo menerapkan sistem jemput bola, setelah itu kemudahan lainnya adalah tidak adanya biaya administrasi perbulannya karena dalam tabungan ini menerapkan akad Wadi'ah yang dimana akad ini berupa titipan yang tidak boleh digunakan oleh bank, terakhir kemudahan yang membuat nasabah pelajar tertarik menabung adalah, nasabah pelajar dapat melakukan transaksi penarikan uang tabungan mereka di bank Jatim Manapun baik itu bank Jatim Syariah Atau pun bank Jatim Konvensional.

## B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka peneliti memberikan saran yang sekiranya dapat menjadi bahan pertimbangan.

### 1. Bagi Lembaga

Seperti yang diketahui bahwa strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar dalam upaya menumbuhkan minat nasabah sangatlah efektif, dengan melaksanakan strategi-strategi yang menguntungkan antara sekolah dan juga bank Jatim Syariah Sidoarjo, sehingga ini dapat meningkatkan jumlah sekolah dan juga nasabah pelajar untuk membuka buku tabungan di bank Jatim Syariah Sidoarjo. hal ini dapat menjadi bahan pertimbangan bagi Bank Jatim Syariah Sidoarjo, agar lebih aktif lagi untuk memasarkan produk tabungan simpanan pelajar ini, sehingga nanti kedepannya akan semakin lebih lebih banyak lagi pelajar yang membuka rekening tabungan simpanan pelajar ini.

### 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Adapun saran untuk peneliti selanjutnya yang tertarik dengan strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar dalam upaya menumbuhkan minat nasabah di bank Jatim Syariah Sidoarjo, untuk mengkaji dan mengali lebih banyak sumber maupun referensi yang berhubungan dengan strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar dalam upaya menumbuhkan minat nasabah di bank Jatim Syariah Sidoarjo, serta mempersiapkan diri

dengan sebaik mungkin sebelum terjun penelitian, sehingga penelitian bisa dilakukan dengan baik dan hasil penelitian yang didapatkan lebih baik.

