

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan di bahas oleh peneliti mengenai Analisis Matriks IE dalam Strategi Pemasaran Produk Deposito BTN iB, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil dari penelitian yang diterapkan oleh Bank BTN Syariah KCPS Kalimas penyebab tidak tercapainya target jumlah nasabah produk Deposito BTN iB dikarenakan adanya faktor internal yaitu yang pertama, karena persaingan margin dengan bank lain. Kedua, secara IT masih kurang untuk *digitalisasi* ke *mobile banking*. Ketiga, akuisisi nasabah ke bank lain. Faktor eksternal tidak tercapainya target jumlah nasabah produk Deposito BTN iB yang pertama, adanya produk-produk dari prgram pemerintah seperti sukuk. Kedua, lebih mengutamakan suku bunga atau bagi hasil yang lebih tinggi. Ketiga, produk serupa dengan bank syariah lain.
2. Hasil dari pembobotan matriks faktor internal dan faktor eksternal dimasukkan kedalam matriks IE (Internal-Eksternal) untuk menunjukkan bahwa Bank BTN KCPS Kalimas strategi pemasaran yang tepat sasaran dalam mengembangkan perusahaan berada pada posisi kuadran 1 sehingga dapat dijelaskan bahwa perusahaan berada pada posisi pertumbuhan (*growth*). Strategi yang dapat direkomendasikan bagi Bank BTN KCPS Kalimas adalah: Strategi Penetrasi Pasar (*Market Penetration*) penetrasi pasar adalah strategi yang mengusahakan peningkatan pangsa pasar untuk

produk atau jasa yang ada di pasar saat ini melalui upaya-upaya pemasaran yang lebih besar. Dan Strategi Pengembangan Produk (*Product Development*) pengembangan produk adalah memodifikasi produk serta menciptakan inovasi produk yang baru dan meningkatkan kualitas produk deposito yang sudah ada. Pada umumnya ini dilakukan saat produk telah berada diposisi jenuh.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah ditarik dari pembahasan sebelumnya, maka dapat dikemukakan beberapa saran sebagai pelengkap terhadap hasil penelitian sebagai berikut :

1. Dalam menentukan strategi pemasaran, Bank BTN KCPS Kalimas harus memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki dengan tetap memperhatikan faktor kelemahan dan ancaman jangan sampai kekuatan dan peluang itu sendiri menjadi ancaman besar bagi Bank BTN Syariah itu sendiri. Serta harus terus meningkatkan baik kualitas produk, pelayanan maupun fasilitas yang dimiliki dan terus memunculkan inovasi-inovasi baru agar terus tetap eksis dengan tetap berprinsip pada syariat islam.
2. Dengan memanfaatkan perkembangan teknologi dalam era internet Bank BTN KCPS Kalimas dapat memanfaatkan maksimal websitenya untuk berpromosi dan memberikan informasi-informasi mengenai produk Deposito BTN iB dan produk Deposito lainnya.