

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti temukan ada beberapa temuan yang dijadikan landasan oleh analisis strategi pemasaran produk BTN Batara iB pada Bank BTN Syariah KC Bekasi dalam melakukan pemasarannya. Maka dapat ditarik kesimpulan berdasarkan fakta dan realia yang didapat dari hasil wawancara, studi kepustakaan, analisis yang dilakukan oleh peneliti, menyimpulkan bahwa:

1. Strategi pemasaran produk BTN Batara iB pada Bank BTN Syariah KC Bekasi menggunakan metode bauran pemasaran (Marketing Mix) dan segmentasi pasar yang terdiri dari:

- a. Produk (*Product*)

Merupakan jenis produk tabungan dengan menggunakan akad wadiah. Nama produk yang ditawarkan kepada nasabah yaitu produk BTN Batara iB merupakan titipan dari satu pihak kepihak lain baik individu maupun lembaga yang harus dijaga yang dikembalikan setiap saat bila pemilik menghendakinya.

- b. Harga (*Price*)

apabila nasabah ingin melakukan pembukaan rekening nasabah harus melakukan setoran awal sebesar Rp. 500.000,00 dengan

saldo yang mengendap minimum sebesar Rp. 200.000,00 dan setiap bulannya dikenai biaya administrasi Max Rp. 15.000,00.

c. Tempat (*Place*)

Tempat Bank BTN Syariah KC Bekasi sudah sangat strategis karena terletak ditengah kota Bekasi, lingkungan ini sangat baik untuk mengembangkan bisnis usaha dan sarana yang mudah dijangkau dan dekat berbagai instansi lainnya.

d. Promosi (*Promotion*)

Strategi yang digunakan Bank BTN Syariah KC Bekasi adalah *Cross Selling*, *Open Table*, *Door to Door*, Menyebarkan Brosur, *Personal Selling*, media sosial (Instagram, Facebook, YouTube, Web Site resmi Bank BTN Syariah) dan melakukan pengiklanan di TV Megatron di ruas jalan raya.

2. Penerapan strategi pemasaran produk tabungan BTN Batara iB pada yang digunakan Bank BTN Syariah KC Bekasi adalah menjual produk tabungan dengan cara menawarkan langsung kepada nasabah ketika nasabah tersebut selesai melakukan pelayanan (*Cross Selling*), melakukan marketing atau sales ketika kita melakukan kunjungan ataupun membangun kerjasama dengan sebuah instansi (*Open Table*), melakukan kunjungan kepada para nasabah yang dilakukan oleh marketing (*Door To Door*), menyebarkan brosur pengoptimalan tenaga pemasar dalam mempromosikan produk-produk Bank (*Personal Selling*).

3. Strategi pemasaran produk tabungan Batara iB pada Bank BTN Syariah KC Bekasi di masa pandemic Covid-19 yaitu dengan hanya memanfaatkan media digital dalam melakukan pemasarannya. Karena keterbatasan akses yang diakibatkan oleh pandemic dan adanya pembatasan sosial bersekala besar (PSBB) yang diterapkan oleh pemerintah. Media digital yang digunakan oleh Bank BTN Syariah KC Bekasi dalam melakukan pemasarannya yaitu menggunakan Instagram, Facebook, Youtube, Website resmi Bank BTN Syariah.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat dikemukakan beberapa saran yaitu sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan terkait, strategi pemasaran yang diterapkan perlu dilakukan evaluasi untuk mengetahui *channel marketing* mana yang paling mendatangkan *profit* bagi perusahaan. Selain itu, perlu juga dilakukan segmentasi serta targeting calon nasabah yang lebih atau spesifik dengan menyesuaikan produk yang ingin ditawarkan, dalam hal ini adalah produk Tabungan Batara iB. Selain itu dalam melakukan segmentasi dan targeting calon nasabah, perlu dianalisis pula terkait *pain point* atau rasa sakit apa yang mengharuskan nasabah untuk nantinya membeli atau menggunakan produk Batara iB tersebut, sehingga diharapkan dengan melakukan analisa *pain point*-nya, maka produk Batara iB dapat dibuat atau dikemas sedemikian rupa dari segi konten atau publikasi marketing yang dilakukan untuk dapat membuat produk

Batara iB tersebut dapat menjadi solusi atau jawaban dalam menyelesaikan serta mengobat *pain point* dari si calon nasabah tersebut.

2. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat memberikan kontribusi dan dorongan untuk menelaah mengenai strategi Produk BTN Batara iB yang sangat berperan penting dalam menjalin hubungan perusahaan dan masyarakat dalam komunikasi.