

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian yang ada di bab 4 Bahwa pandemi covid-19 berdampak pada Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Medan Katamso, dengan hal itu dana pihak ketiga menurun dari tahun sebelumnya akan tetapi dana pihak ketiga masih bisa mencapai target yang ditentukan dikarenakan perusahaan memiliki strategi yang tepat untuk bertahan dan tetap meningkatkan dana pihak ketiga dengan menggunakan beberapa strategi akan tetapi strategi yang dimanfaatkan dimasa pandemi ini adalah periklanan (*Advertising*), Promosi penjualan (*sales promotion*), Dari mulut ke mulut (*Word of Mouth*), strategi NOA (*number of account*).

periklanan (*Advertising*) iklan merupakan bentuk komunikasi ke khalayak orang, yang bertujuan untuk penanaman informasi dengan mempengaruhi konsumen agar menciptakan kesan dan dapat memuaskan keinginan konsumen yang dapat menyampaikan komunikasi kepada konsumen.

Promosi penjualan (*sales promotion*) *sales promotion* yang digunakan Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Medan Katamso yaitu: pemberian hadiah berupa payaung, botol air minum, jam, gantungan kunci dan kaos yang bertaneda logo Bank Sumut Syariah.

Dari mulut ke mulut (*Word of Mouth*) suatu tindakan dari konsumen untuk menyediakan informasi kepada atau bagi konsumen yang lainnya.

Strategi NOA (*number of account*) strategi ini dilakukan diperkumpulan-perkumpulan seperti sekolah-sekolah, pesantren dan *payroll* perusahaan. Dengan ini perusahaan bisa bertahan untuk meningkatkan dana pihak ketiga di masa pandemi covid-19. Pertumbuhan tabungan ditahun 2020 yang menggunakan strategi NOA (*number of account*) terlihat meningkat sekitar 169% dari tahun tahun sebelum nya.

B. Saran

Saran yang dapat diberikan dari penelitian tentang Analisis Strategi Pemasran Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Medan Katamso Di Masa Pandemi Covid-19 Dalam Meningkatkan Dana Pihak Ketiga :

1. Bagi perusahaan sebaiknya memanfaatkan kecanggihan teknologi yang ada dan lebih aktif dimedia social untuk mempromosikan produk-produk yang tersedia.
2. Bagi Universitas, perlu adanya kerjasama antara Fakultas Syariah dengan Perbankan Syariah, agar peneliti selanjutnya mudah untuk mencari tempat penelitian di Perbankan Syariah.
3. Bagi penulis selanjutnya untuk dapat mengkaji lebih dalam tentang Strategi Pemasaran dana pihak ketiga pada suatu perusahaan untuk dijadikan variabel penelitian, dikarenakan penelitian ini dibatasi oleh waktu dan luasnya cakupan penelitian.