

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang mengacu pada masalah dan tujuan penelitian, maka kesimpulan dari penelitian ini yaitu:

1. Strategi pemasaran yang digunakan oleh bank PT. Bank Sumut Syariah KCP Marelan Raya dalam meningkatkan jumlah tabungan pada PT. Bank Sumut Syariah KCP Marelan Raya adalah menggunakan bauran pemasaran atau biasa disebut dengan *marketing mix* yaitu strategi 7P diantaranya yaitu strategi *product*, strategi *price*, strategi *place*, strategi *promotion*, strategi *people*, strategi *process*, dan strategi *physical evidence*. Strategi *marketing mix* tersebut telah memberikan kekuatan bagi PT. Bank Sumut Syariah KCP Marelan Raya untuk bersaing di dunia bisnis lembaga keuangan syariah yang semakin banyak persaingannya.
2. Peluang dan tantangan yang dihadapi oleh PT. Bank Sumut Syariah KCP Marelan Raya dalam meningkatkan jumlah tabungan yaitu adanya tantangan internal dan tantangan eksternal. Adapun tantangan internal yaitu berasal dari dalam perusahaan misalnya kurangnya pengembangan *skill* terhadap *marketing*, promosi yang belum optimal, kurangnya personal *branding* atau *differentiation*, dan kurangnya program loyalitas. Adapun tantangan eksternal yaitu berasal dari luar perusahaan misalnya masyarakat yang kurang mengenal Bank Sumut

Syariah, maraknya persaingan antara bank konvensional yang membuka layanan syariah, dan banyak bank-bank lain yang menggunakan strategi jemput bola. Peluang diberikan oleh PT. Bank Sumut Syariah KCP Marelan Raya untuk meningkatkan jumlah tabungan yaitu Bank Sumut Syariah KCP Marelan Raya harus lebih giat lagi untuk mempromosikan produk-produknya, Bank Sumut Syariah KCP Marelan Raya harus memberikan pelatihan kepada karyawannya, edukasi calon nasabah tentang prinsip syariah, tabungan berjangka dengan bonus syariah, program literasi keuangan syariah, peningkatan pelayanan nasabah, dan penerapan program jemput bola.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian "Analisis Penerapan Strategi Pemasaran Terhadap Jumlah Tabungan Pada PT Bank Sumut Syariah KCP Marelan Raya" ada beberapa saran yang ingin disampaikan peneliti yaitu:

1. Diharapkan kepada PT. Bank Sumut Syariah KCP Marelan agar meningkatkan kekuatan dan peluang yang ada dengan memberikan tabungan berjangka dengan bonus syariah, meningkatkan loyalitas pada nasabah, jaringan cabang yang luas, edukasi calon nasabah tentang prinsip syariah, dan penerapan strategi jemput bola agar dapat menutupi kelemahan dan ancaman yang datang.
2. Diharapkan kepada Universitas Potensi Utama agar menjadikan skripsi ini sebagai referensi dan acuan untuk menambah wawasan mahasiswa, khususnya mahasiswa Perbankan Syariah.
3. Diharapkan kepada Peneliti Selanjutnya untuk melakukan penelitian dengan judul yang berbeda, misalnya peneliti sebelumnya menggunakan bauran pemasaran 7P, maka peneliti selanjutnya menggunakan bauran pemasaran 9P, 12P, maupun 16P.

