

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan dari penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. PT. BPRS Jabal Nur Surabaya adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang perbankan. Dalam menjalankan aktivitas pemasaran, perlu dilakukan analisis perkembangan kinerja pemasaran BPRS Jabal Nur. Hal ini dimaksudkan untuk melakukan evaluasi atas perkembangan nasabah tabungan khususnya dalam 3 tahun terakhir yakni tahun 2010 s/d tahun 2012. Dalam 3 tahun terakhir jumlah nasabah tabungan BPRS Jabal Nur semakin meningkat, hal itu disebabkan dalam melakukan proses pemasaran, manajemen BPRS Jabal Nur melakukan perencanaan pemasaran terlebih dahulu, sehingga seorang marketing mengetahui langkah-langkah memasarkan produk agar memperoleh hasil yang maksimal sesuai yang diharapkan BPRS.
2. Dalam meningkatkan perkembangan jumlah nasabah maka pihak BPRS melakukan analisis perkembangan kinerja pemasaran BPRS Jabal Nur.

Hal ini dimaksudkan untuk melakukan evaluasi atas perkembangan jumlah nasabah tabungan.

3. Strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan pada BPRS Jabal Nur, antara lain: a) mengandalkan pemasaran dengan sistem jemput bola; b) melakukan promosi melalui brosur; c) melakukan sosialisasi secara langsung; d) menentukan target baru atau sasaran baru; e) mengajukan proposal penawaran kerjasama dalam pengelolaan tabungan dengan sekolah-sekolah; f) mempertahankan pendekatan dengan nasabah yang belum closing dan menjalin hubungan baik dengan nasabah tersebut; g) mempertahankan hubungan baik dengan nasabah; h) melakukan promo dengan adanya hadiah yang akan diberikan; i) bertanggung jawab dan amanah dalam mengelola dana-dana dari nasabah; j) silaturahmi bertujuan untuk menjalin suatu kekeluargaan yang akan menciptakan suatu kepercayaan bagi nasabah atau calon nasabah.

Dalam hal teknis pemasaran syariah terdapat strategi pemasaran syariah untuk memenangkan *mind-share*, menyusun taktik pemasaran untuk memenangkan *market-share* dan nilai pemasaran syariah untuk memenangkan *heart-share*.

## **B. Saran**

Di BPRS terdapat 2 golongan tabungan, tabungan wadi'ah dan tabungan mudharabah. Agar dapat meningkatkan jumlah nasabah pada BPRS

baiknya bila pihak BPRS lebih meningkatkan strategi pemasaran, tidak hanya melalui brosur saja, tetapi bisa juga melalui baleho-baleho atau memasang info di surat kabar. Dengan begitu tujuan atau sasaran BPRS akan tercapai.