

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, maka dapat dirumuskan kesimpulan sebagai berikut:

1. Ada tiga strategi pemasaran yang digunakan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya dalam memasarkan produk Hasanah Card. Pertama adalah pemilihan lokasi kantor. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada aksesnya yang mudah untuk ditempuh dengan berbagai sarana transportasi. Kedua, kualitas dan kuantitas iB Hasanah Card yang memiliki *diferensiasi* atau perbedaan produk iB Hasanah Card dari produk sejenis dari bank lainnya. Ketiga, penerapan harga dari penghasilan minimum dan pengenalan produk kepada masyarakat. Tujuan dari praktik-praktik tersebut adalah untuk memberikan informasi perusahaan, menarik minat konsumen, memberikan nilai lebih bagi perusahaan dan meningkatkan penjualan. Tujuan-tujuan tersebut tentu harus memandang keuntungan yang diperoleh oleh nasabah dan bank itu sendiri.
2. Dari analisis SWOT terhadap produk Hasanah Card di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya, yang dilakukan dapat dijelaskan bahwa dari analisis tersebut di atas bahwasanya faktor kekuatan lebih besar dari faktor kelemahan dan pengaruh dari faktor peluang lebih besar dari

faktor ancaman. Oleh karena itu pada posisi kuadran 1 (positif-positif) yang berarti keunggulan komperatif atau strategi progresif yaitu produk iB Hasanah Card Bank BNI Syariah memiliki begitu banyak kekuatan serta peluang yang cukup untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

B. Saran

Dengan selesainya penulisan skripsi ini, dapatlah kiranya penulis memberikan saran:

1. Hendaknya pihak bank lebih meningkatkan lagi strategi pemasarannya, sebab umur bank syariah yang masih seumuran jagung yang mana tidak semua masyarakat mengerti akan produk yang diberikan. Promosi yang selama ini dilakukan masih belum bisa menjangkau semua kalangan masyarakat.
2. Hendaknya Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya mendirikan Kantor Cabang Baru lagi untuk menjangkau nasabah potensial lainnya. Pembangunan Kantor Cabang Baru bertujuan untuk menjangkau masyarakat yang berada jauh dari kantor BNI Syariah. Selain pendirian kantor cabang, BNI Syariah juga bisa mendirikan Kantor Cabang Pembantu, dan Kantor Kas sebagai sarana menjangkau nasabah-nasabah potensial.