

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada bab-bab sebelumnya, maka penelitian ini dapat disimpulkan bahwa:

1. Dalam memasarkan produk Hasanah Card, BNI Syariah menggunakan 2 metode pemasaran, yaitu metode STP dan bauran promosi. Strategi pemasaran dengan metode STP (*Segmenting, Targeting, Positioning*) merupakan metode yang sudah sesuai dalam memasarkan produk Hasanah Card, tetapi metode tersebut didukung oleh metode lain yaitu bauran promosi yang sifatnya lebih mendetail daripada metode STP. Metode STP mengumpulkan terlebih dahulu masyarakat agar pihak BNI Syariah mempunyai target yang sudah jelas untuk memperkenalkan produk Hasanah Card. Metode bauran promosi digunakan untuk menawarkan secara langsung kepada masyarakat mengenai produk Hasanah Card.
2. Kendala yang dialami oleh pihak BNI Syariah dalam memasarkan produk Hasanah Card adalah kurangnya penggunaan setiap indikator-indikator dari metode *segmenting, targeting, positioning* yang sudah ada yang dapat membantu dalam memasarkan produk Hasanah Card.
3. Hasil analisis dari strategi pemasaran Hasanah Card dengan metode STP (*Segmenting, Targeting, Positioning*) adalah sudah tepatnya

metode STP tersebut digunakan oleh pihak BNI Syariah dalam mengelompokkan calon nasabah Hasanah Card dan mempermudah penargetan produk tersebut akan ditujukan kepada siapa saja. Tetapi, karena kurangnya indikator-indikator dari metode STP yang digunakan oleh pihak BNI Syariah, maka metode tersebut kurang bisa menarik minat masyarakat luas.

5.2 Saran

Pelaksanaan strategi pemasaran Hasanah Card di BNI Syariah Cabang Bandung sudah cukup baik. Namun, ada beberapa hal yang harus ditingkatkan untuk menambah jumlah nasabah dari produk Hasanah Card tersebut, yaitu:

1. Lebih meningkatkan dalam segi promosi produk Hasanah Card, bisa dengan cara bekerja sama dengan tempat-tempat umum yang sedang digandrungi oleh masyarakat banyak, membuat iklan mengenai produk Hasanah Card, atau dengan memberikan *merchandise* kepada nasabah yang telah mempunyai Hasanah Card.
2. Tingkatkan lagi kinerja para karyawan BNI Syariah dalam memasarkan produk Hasanah Card, terutama pada divisi khusus yang menangani tentang Hasanah Card.

Adapun saran yang penulis berikan untuk akademik yang dapat membantu untuk penelitian lebih lanjut:

1. Bagi peneliti selanjutnya, peneliti bisa membahas atau meneliti bidang/permasalahan yang sama dengan bank atau objek yang berbeda, sehingga bisa mengetahui perbedaannya.
2. Khazanah keilmuan yang bisa dibaca oleh orang lain, baik di fakultas maupun universitas atau pun tempat lain.

