

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan dan paparkan, maka dapat di tarik kesimpulan yaitu sebagai berikut:

##### **1. Strategi Produk Pada BTPN Syariah KFO Surantih**

Strategi produk yang dilakukan BTPN Syariah KFO Surantih dalam mengembangkan suatu produk yaitu sebagai berikut:

###### **a. Menciptakan Merek**

BTPN Syariah KFO Surantih menciptakan merek produknya dengan nama paket masa depan (PMD). Paket masa depan adalah suatu produk yang diluncurkan untuk melayani segmen tunas usaha rakyat. Paket masa depan terdiri dari produk tabungan, deposito dan asuransi.

###### **b. Menciptakan Kemasan**

Pada BTPN Syariah KFO Surantih menciptakan kemasan dilakukan dengan cara memberikan pelayanan yang memuaskan bagi nasabah, memudahkan peminjaman dari putaran pembiayaan, selalu memberikan senyuman kepada nasabah maupun calon nasabah, sikap ramah tamah dari pihak BTPN Syariah KFO Surantih serta memberikan dipensasi bagi nasabah yang terlambat membayar angsuran peminjaman.

## 2. Strategi Promosi BTPN Syariah KFO Surantih

Adapun bentuk strategi promosi yang digunakan BTPN Syariah KFO Surantih adalah sebagai berikut:

### a. Periklanan (*Advertising*)

Periklanan dengan menggunakan media cetak yang digunakan pada BTPN Syariah KFO Surantih dalam promosi yaitu dengan meletakkan spanduk di depan kantor serta membagikan brosur kepada masyarakat umum.

### b. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi penjualan yang dilakukan oleh BTPN Syariah KFO Surantih yaitu dengan cara melakukan pemberian bunga khusus bagi nasabah yang memiliki jumlah dana yang relatif besar, memberikan cendera mata kepada setiap nasabah BTPN Syariah KFO Surantih seperti memberikan kalender BTPN Syariah KFO Surantih serta memberikan hadiah kepada nasabah yang telah lama bergabung atau setia dengan BTPN Syariah KFO Surantih.

### c. Publisitas (*Publicity*)

Publisitas yang dilakukan oleh BTPN Syariah KFO Surantih yaitu melalui majelis taklim. Disana BTPN Syariah KFO Surantih merealisasikan tentang produk kepada masyarakat serta kemudahan dan keuntungan yang akan diterima. Upaya BTPN Syariah KFO Surantih untuk memberikan informasi yang baik agar nasabah tertarik untuk

membeli produk yang ditawarkan dengan cara memberikan informasi yang jelas kepada calon nasabah.

d. Penjualan Perseorangan (*Personal Selling*)

Sosialisasi menyampaikan produk-produk dari BTPN Syariah oleh *marketing* kepada masyarakat secara tatap muka, *door to door* adalah penawaran produk-produk BTPN Syariah dengan mendatangi satu persatu rumah warga, dilakukan dengan cara meminta bantuan nasabah yang sudah bergabung untuk merekomendasikan kerabat bahkan keluarga untuk turut serta bergabung dengan BTPN Syariah serta silaturahmi dengan aparat setempat.

**B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis, maka saran yang dapat penulis berikan sebagai berikut:

1. Untuk *Branch Operational Manager* BTPN Syariah KFO Surantih Kab. Pesisir Selatan
  - a. Agar *Branch Operational Manager* lebih memaksimalkan tanggung jawabnya di BTPN Syariah KFO Surantih. Hal tersebut agar *branch operational manager* dengan menggunakan strategi produk dan strategi promosi lebih ditingkatkan lagi dalam menginformasikan produk-produk yang ada di BTPN Syariah KFO Surantih.
  - b. Agar *branch operational manager* memberikan ide-ide untuk memberitahukan produk yang ada di BTPN Syariah KFO Surantih kepada masyarakat. Hal itu agar *branch operational manager* timbul

atau memberikan ide-ide baru dalam melakukan strategi produk dan promosi untuk menginformasikan produk BTPN Syariah KFO Surantih kepada masyarakat.

- c. Agar *branch operational manager* dengan menggunakan media cetak lebih ditingkatkan lagi. Karena *branch operational manager* dalam menggunakan media cetak masih terbatas. Dengan demikian penggunaan media cetak lebih ditingkatkan lagi.
- d. Agar *branch operational manager* dengan menggunakan alat elektronik lebih ditingkatkan lagi. Hal itu *branch operational manager* dalam menggunakan alat elektronik masih terbatas untuk menginformasikan produk BTPN Syariah KFO Surantih masih terbatas. Dengan demikian dalam penggunaan alat elektronik lebih ditingkatkan lagi untuk menginformasikan kepada masyarakat.

2. Untuk Pegawai BTPN Syariah KFO Surantih Kab. Pesisir Selatan

- a. Agar pegawai dalam melakukan pekerjaannya dengan baik dan tepat waktu. Agar pegawai melakukan pekerjaan untuk menginformasikan produk yang ada pada BTPN Syariah KFO Surantih.
- b. Agar pegawai dalam menginformasikan untuk mengajak masyarakat lebih ditingkatkan lagi. Agar masyarakat tertarik dengan menggunakan produk BTPN Syariah KFO Surantih.
- c. Agar pegawai lebih meningkatkan kedisiplinan di BTPN Syariah KFO Surantih. Agar pegawai dalam menginformasikan produknya dilakukan sesuai pekerjaan masing-masing dan selalu tepat waktu

untuk melakukan strategi produk dan promosi dengan menginformasikan produk yang ada di BTPN Syariah KFO Surantih.

BTPN Syariah KFO Surantih dalam melakukan strategi produk dan promosi untuk menginformasikan produk-produk yang ada BTPN Syariah KFO Surantih supaya karyawan-karyawan BTPN Syariah selalu tepat waktu, adanya komunikasi dengan masyarakat, membujuk dan mengajak masyarakat, agar masyarakat lebih mengetahui dan mengenal produk-produk yang ada di BTPN Syariah KFO Surantih.



UIN IMAM BONJOL  
PADANG