

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya mengenai Usaha Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan iB Tunas Hasanah pada PT BNI Syariah KC Bukittinggi dapat diambil kesimpulan bahwa usaha yang dilakukan PT BNI Syariah KC Bukittinggi dalam meningkatkan jumlah nasabahnya adalah melalui:

1. Sosialisasi (penjualan) langsung kepada calon nasabah.
2. Penjualan pribadi.
3. Meningkatkan pelayanan kepada nasabah
4. Promosi melalui brosur.
5. Promosi penjualan (*sales promotion*).
6. Kerja sama dengan instansi dan sekolah-sekolah.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas menurut penulis PT BNI Syariah KC Bukittinggi tahun ini telah melakukan usaha yang baik untuk meningkatkan jumlah nasabahnya, terlebih pada pelayanan. PT BNI Syariah KC Bukittinggi sudah memberikan pelayanan yang baik kepada nasabahnya. Hanya saja usaha-usaha lain yang dilakukan harus lebih dimaksimalkan dalam pelaksanaannya. Karena persaingan antar produk tabungan lainnya, usaha meningkatkan jumlah nasabah tabungan iB Tunas Hasanah perlu lebih

ditingkatkan. Seperti promosi penjualan serta usaha kerja sama dengan lembaga instansi/sekolah harus lebih dioptimalkan dalam pelaksanaannya, karena ini dapat semakin menambah calon nasabah.

Selain itu dapat dilakukan usaha melalui hubungan kemasyarakatan untuk mengenalkan produk iB Tunas Hasanah BNI Syariah KC Bukittinggi kepada masyarakat dalam suatu perkumpulan, organisasi atau instansi. PT BNI Syariah KC Bukittinggi dapat berdonasi dalam kegiatan bakti sosial, ataupun menjadi sponsor dalam suatu kegiatan. Agar dapat menarik nasabah. Dan juga PT BNI Syariah KC Bukittinggi perlu mempertahankan kinerja pelayanannya terhadap nasabah.

Demikian kesimpulan dan saran ini penulis sampaikan, mudah-mudahan dapat bermanfaat bagi semua pihak terutama terhadap PT BNI Syariah KC Bukittinggi.

UIN IMAM BONJOL
PADANG



UIN IMAM BONJOL
PADANG