

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah penulis uraikan mengenai Strategi promosi yang dilakukan oleh BRISyariah dalam mempromosikan Produk Tabungan Faedah adalah dengan menggunakan strategi promosi yang terdiri dari *grebek pasar*, *periklanan (advertising)*, *penjualan pribadi (personal selling)*, *promosi penjualan (sales promotion)*, *hubungan masyarakat (publicity)*. Strategi promosi yang dilakukan oleh BRISyariah KCP Sungai Rumbai khususnya ini sangat membantu dalam proses pencarian nasabah untuk meningkatkan tabungan faedah. Kemudian dalam menentukan strategi promosi Bank BRISyariah ingin menjangkau semua kalangan tanpa terkecuali.

#### B. Saran

Setelah ditarik kesimpulan

1. Untuk meningkatkan keinginan untuk menarik nasabah supaya menabung di PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Sungai Rumbai sebaiknya promosi yang dilakukan oleh *marketing* harus dapat di tingkatkan lagi dalam strategi promosi produk tabungan faedah, agar lebih meningkatnya pertumbuhan Bank kedepannya. Serta membuat masyarakat terhibau dan tertarik untuk menyimpan dananya di PT. BRI Syariah Kantor cabang Pembantu Sungai Rumbai.

2. PT. BRI Syariah sebaiknya lebih mengenalkan produk-produknya kepada masyarakat luas khususnya produk TabunganFaedah agar masyarakat lebih mengetahui keunggulan yang dimiliki oleh tabungan faedah yang berbeda dengan bank lain.
3. Untuk meningkatkan kualitas produk PT.BRI Syariah sebaiknya melakukan promosi/iklan melalui media masa atau elektronik lebih banyak sehingga diharapkan akan lebih dikenal dan diminati oleh masyarakat dan dengan promosi juga dapat meningkatkan jumlah nasabah lebih banyak.
4. PT. BRI Syariah sebaiknya meningkatkan pengembangan kemampuan karyawan karena bank merupakan bisnis jasa yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat banyak.



UIN IMAM BONJOL  
PADANG