

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah penulis uraikan mengenai Upaya *MzFunding Officer* Memasarkan Produk Tabungan Tahari Syariah pada PT. Bank Nagari Syariah Cabang Padang. Maka penulis mengambil kesimpulan yaitu bahwa upaya yang dilakukan oleh *Funding Officer* adalah :

1. Produk, produk Bank Nagari Syariah yang mempunyai ciri khas tertentu dan juga mempunyai keunggulan-keunggulan. Dari produk-produk pesaing lainnya. *Funding Officer* di Bank Nagari Syariah Cabang Padang memasarkan produk tabungan Tahari Syariah ini dengan cara mengadakan acara-acara seminar dengan mengundang nasabah dan calon nasabah yang bertujuan untuk melakukan sosialisasi terhadap terhadap produk tabungan Tahari Syariah ini.
2. Harga, saldo awal nasabah dalam pembuatan Tabungan Tahari Syariah minimal sebesar Rp. 500.000,-.
3. Tempat, pemasaran produk dilakukan di beberapa tempat seperti perkantoran/ perusahaan, ke masjid-masjid terdekat Bank Nagari Syariah Cabang Padang. Upaya yang dilakukan oleh *Funding Officer* dalam memasarkan produk tabungan Tahari Syariah ini dengan cara mendatangi langsung kantor atau perusahaan travel haji dan umroh dan juga membuka stand pameran di acara-acara promosi travel haji dan umroh serta pihak Bank Nagari Syariah Cabang Padang melakukan

penarawan kerjasama dengan travel haji dan umroh seperti travel haji dan umroh Rindu Baitullah, Sianok Holiday dan masih ada dengan yang lainnya.

4. Promosi, promosi yang dilakukan oleh *Funding Officer* dengan cara melakukan periklanan dan juga dengan peromosi penjualan dengan cara melakukan undian-undian berhadiah seperti melakukan promosi mencari nasabah baru "*Costumer Get Costumer*". Pihak *Funding Officer* juga mengadakan acara *gathering* antara pihak bank serta nasabah dan calon nasabah, adapun acara *gathering* ini adalah melaksanakan sebuah kegiatan kumpul bersama dengan tujuan bersenang-senang dengan diadakan acara ini dapat menumbuhkan rasa kekeluargaan, persaudaraan dan kedekatan antara pihak bank dengan nasabahnya. Pihak *Funding Officer* juga memberikan layanan khusus kepada nasabah prima/ tertentu, nasabah tidak perlu lagi mengambil NO antrian dan tidak perlu lagi melalu *Customer Service* bisa langsung dilayani oleh pihak *Funding Officer*. Inilah beberapa upaya yang dilakukan oleh *Funding Officer* di Bank Nagari Syariah Cabang Padang dalam memasarkan produk tabungan Tahari Syariah.

B. Saran

Selama melakukan penelitian di Bank Nagari Syariah Cabang Padang diharapkan untuk kedepanya bisa melakukan kerjasama dengan kantor atau instansi-instansi lain yang penerimaan gaji karyawanya melalui Bank Nagari Syariah Cabang Padang jadi dengan kerjasama ini karyawan kantor atau

instansi tersebut bisa lebih mudah untuk mendaftar haji dengan tidak susah payah lagi untuk datang ke bank untuk melakukan penyetoran saldo tabungan cukup dengan langsung dipotongnya gaji karyawan tersebut dan juga untuk bisa proaktif lagi dalam menjemput tabungan-tabungan nasabah pada Bank Nagari Syariah Cabang Padang.