

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah penulis uraikan mengenai Upaya Promosi Tabungan BSM Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Painan dapat disimpulkan:

1. Periklanan, yang digunakan melalui brosur, spanduk, dan lain-lain
2. Promosi penjualan, yang dilakukan oleh pihak bank kepada calon nasabah yang baru datang ke Bank Syariah Mandiri.
3. Penjualan pribadi, yang dilakukan *Sales Funding* dengan langsung turun kelapangan kemudian bertatap muka dengan masyarakat atau calon nasabah.
4. Publisitas, dengan cara mensosialisasikan acara pameran atau bakti sosial.

#### B. Saran

Tabungan BSM merupakan salah satu jenis simpanan dana yang banyak di minati oleh calon nasabah pada awal berdirinya Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Painan. Supaya, nasabah tertarik kembali dan menggunakan produk Tabungan Bsm. Maka penulis ingin memberikan saran agar pihak bank lebih meningkatkan kinerja perusahaan khususnya dari bagian *Marketing Funding*, supaya nasabah bisa mengetahui tentang produk simpanan terutama Tabungan Bsm, sehingga minat nasabah terhadap Tabungan BSM juga meningkat.