BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis di PT *BRISyariah* Kantor Cabang Induk Surabaya, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Ruang lingkup rencana pemasaran yang ada dalam kegiatan menyosialisasikan program tabungan "FAEDAH" dapat dikatakan cukup luas, dan belum ada produk tabungan dari bank lain yang mampu menyaingi fitur-fitur yang dimiliki oleh tabungan "FAEDAH".
2. Media yang digunakan dalam proses sosialisasi program tabungan "FAEDAH" ini adalah :
   a. Media cetak

      Melingkupi surat kabar, majalah, brosur dan *leaflet*, dan *direct mail*.

   b. Media elektronik

      Media elektronik terbagi menjadi dua, yaitu:

      - Media *audio*

        Media *audio* melingkupi radio.

      - Media *audio visual*

        Media *audio visual* melingkupi televisi dan internet.

c. Media outdoor

Melingkupi *billboard, signboard*, umbul-umbul, dan *sticker*.

3. PT *BRISyariah* Kantor Cabang Induk Surabaya menggunakan 3 bentuk kegiatan dalam memasarkan produk tabungan "FAEDAH", yaitu *personal selling, direct selling* dan *publicity.*
4. Secara umum kelebihan yang dimiliki tabungan "FAEDAH" cukup banyak, dari mulai saldo awal yang hanya Rp. 50.000, gratis biaya administrasi bulanan tabungan, gratis biaya bulanan kartu ATM, gratis biaya tarik tunai di ATM BRI, Bersama dan Prima, gratis biaya debit prima, dan ratis biaya transfer jaringan ATM bersama dan prima, tetapi selain kelebihan, program tabungan "FAEDAH" juga masih punya kekurangan, yaitu masih belum terlalu siap di pengembangan teknologi sms banking dan internet banking, dan keduanya itu masih dalam tahap pengamatan selama 6 bulan ke depan.
5. Respon dari masyarakat yang didapatkan oleh *Marketing Communication* PT *BRISyariah* Kantor Cabang Induk Surabaya sangat positif.
6. Strategi *Marketing Communication* PT *BRISyariah* Kantor Cabang Induk Surabaya dalam menyosialisasikan program tabungan "FAEDAH" untuk meningkatkan jumlah nasabah telah berjalan dengan baik dan dianggap berhasil.

5.2 Saran

Dalam sebuah penelitian, seorang peneliti harus mampu memberikan suatu masukan berupa saran-saran yang bermanfaat bagi semua pihak yang berkaitan dengan penelitian ini. Adapun saran-saran yang peneliti berikan setelah meneliti permasalahan ini adalah :

a. Bagi Perusahaan :

- Selain harus terus meningkatkan jumlah nasabahnya, PT *BRISyariah* Kantor Cabang Induk Suabaya harus tetap menjaga dan mempertahankan jumlah nasabah yang telah ada dengan cara meningkatkan pelayanan dan berusaha berinovasi dengan program-program yang menarik agar nasabah tetap merasa puas terhadap pelayanan dan program yang dimiliki oleh perusahaan sehingga PT *BRISyariah* Kantor Cabang Induk Surabaya dapat mempertahankan bahkan menambah jumlah nasabah yang ada.
- Untuk mendukung program sosialisasi tabungan "FAEDAH" ini dapat ditingkatkan penyampaian informasi melalui media massa baik cetak maupun elektronik, melalui iklan-iklan ataupun seminar dan *workshop*, agar masyarakat lebih mengenal keberadaan program tabungan "FAEDAH" dan tertarik untuk menjadi nasabah.

b. Bagi nasabah

- Akan lebih baik jika nasabah lebih memahami dan mengaplikasikan berbagai fitur yang dimiliki tabungan "FAEDAH" dengan baik sehingga manfaat dari fitur-fiturtersebut akan lebih terasa.

- Mengetahui info-info terbaru atau program dari bank agar dapat ikut berpartisipasi dan mendapatkan keuntungan dari program tersebut.

c. Bagi peneliti selanjutnya :

- Bagi peneliti yang akan melakukan penelitian selanjutnya, disarankan untuk mencari dan membaca referensi lain lebih banyak lagi sehingga hasil penelitian selanjutnya akan semakiin baik serta dapat memperoleh ilmu pengetahuan yang baru.
- Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan rujukan bagi peneliti selanjutnya yakni dalam program studi ilmu komunikasi bidang kajian ilmu humas.