

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dari hasil penelitian yang mengenai “ Analisis strategi marketing produk tabungan dalam meningkatkan jumlah nasabah pada Bank Jatim Syariah KC Surabaya dapat disimpulkan bahwa

1. Strategi marketing produk tabungan barokah pada Bank Jatim Syariah Kc Surabaya yaitu menggunakan strategi *Promotion, Advertising, dan Distribution*
2. Dalam Analisis Strategi marketing produk tabungan barokah dalam meningkatkan jumlah nasabah yaitu dengan menerapkan Strategi *Promotion, Advertising, dan Distribution*. Bank Jatim Syariah KC Surabaya dapat meningkatkan jumlah nasabah setiap tahunnya. dari tahun 2016 NOA 5,628 nasabah dan pada tahun 2017 NOA 6,222 dan juga pada tahun 2018 mengalami peningkatan dengan NOA 6,502.

B. Saran

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan, akan memberikan saran sebagai berikut

1. Mempertahankan kualitas pelayanan dalam hal memasarkan produk agar terus bisa meningkatkan jumlah nasabah
2. Untuk penelitian selanjutnya sebaiknya tidak hanya fokus dalam satu produk, jika bisa lebih dari satu produk.