

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab-bab maka penulis yang akan mengambil kesimpulan, yaitu

1. Produk Tabungan Haji pada Bank BNI Syariah Palu.

Calon jamaah haji harus mempersiapkan rencana ibadah haji harus mulai dari sejak sekarang dengan mendaftar program tabungan haji di BNI Syariah dengan setoran awal ringan, bebas biaya administrasi dan nasabah sudah bisa mendapatkan porsi haji di Bank BNI Syariah.

2. Strategi Pemasaran Tabungan Haji Pada Bank BNI Syariah Palu.

Strategi pemasaran yang dilakukan BNI Syariah Kantor Cabang Palu khususnya pada produk Tabungan Haji yaitu dengan adanya kartu merah putih yang dapat digunakan oleh nasabah selama di Tanah Suci. Selain itu, strategi yang digunakan BNI Syariah Kantor Cabang Palu dengan cara bersosialisasi seperti datang ke pengajian, melakukan periklanan dan promosi lainnya. Kemudian kerja sama dengan travel-travel yang sudah mengantongi izin dari Departemen Agama untuk dijadikan media agar bisa memasarkan produk Tabungan haji di masyarakat.

4.2 Saran

Berdasarkan dari hasil pembahasan, akan memberikan saran kepada BNI Syariah Kantor Cabang Palu dalam strategi pemasaran produk Tabungan Haji agar dapat terus berinovasi kembali supaya bisa membuat

nasabah lebih menarik lagi pada produk tabungan Haji BNI Syariah dengan tetap berprinsip syariah Islam. Kemudian lebih banyak lagi bersosialisasi lebih mendalam