

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisa data tersebut, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Strategi pemasaran yang dilakukan Bank Riau Kepri Cabang Syariah Pekanbaru terhadap produk Deposito iB dengan menggunakan *marketing mix* adalah :
  - a. Tempat (*place*)
  - b. Produk (*product*)
  - c. Harga (*price*)
  - d. Promosi (*promotion*)
2. Berdasarkan hasil uraian dan pembahasan yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa peranan pemasaran Deposito iB yang paling dominan untuk mempengaruhi minat nasabah adalah porsi bagi hasil yang diberikan Bank Riau Kepri Cabang Syariah, selain itu Produk Deposito iB sudah sesuai dengan keinginan nasabah.

#### B. Saran

Berdasarkan data dan informasi yang telah didapat oleh penulis, maka penulis hendak memberikan saran-saran kepada pihak-pihak yang terkait yaitu:

1. Dalam upaya meningkatkan produk Deposito iB, Bank Riau Kepri Cabang Syariah Pekanbaru hendaknya memperbaiki strategi pemasaran agar lebih baik dan kompeten.
2. Perusahaan perlu meningkatkan sosialisasi dan promosi terhadap produk-produk tabungan khususnya produk Deposito iB kepada masyarakat melalui sarana informasi yang tepat yang bisa menjangkau semua kalangan masyarakat, sehingga masyarakat menjadi tahu tentang dunia perbankan.