

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan dengan membandingkan teori dengan praktek di Bank Muamalat KCU Kediri seperti yang sudah di jelaskan di atas, yakni sebagai berikut:

1. Strategi jemput bola yang di lakukan Bank Muamalat KCU Kediri pada produk tabungan haji yaitu dengan cara para *relationship bisnis* terju langsung menemui nasabah dan calon nasabah. Strategi jemput bola pada tabungan haji yaitu dengan membuat nasabah dan calon nasabah puas dengan cara membuat mereka merasakan kenyamanan saat mengobrol dengan kita, tepat waktu sesuai dengan janji yang sudah di buat, dan pelayanan sebaik mungkin untuk para nasabah dan calon nasabah. Selain itu tabungan haji tidak ada batas minimum untuk menabung oleh karena itu nasabah tertarik dan nasabah bisa menabung sesuai kemampuan mereka serta adanya jemput bola yang menjadikan minat calon nasabah bertambah.
1. Strategi jemput bola dalam meningkatkan jumlah anggota tabungan haji Bank Muamalat KCU Kediri memiliki strategi jemput bola yakni: penempatan lokasi yang strategis, Memberikan Pelayanan Sebaik mungkin kepada nasabah dan calon nasabah, terjun langsung ke lapangan, kejelasan tujuan yang akan di capai. Dapat di ketahui bahwa jumlah nasabah meningkat setiap tahunnya dengan adanya strategi jemput bola dari Bank Muamalat KCU Kediri di tambah lagi dari

kemudahan akses lokasi yang berada di tengah kota Kediri membuat jumlah nasabah meningkat setiap tahunnya. Hal tersebut di buktikan dengan jumlah nasabah tabungan haji pada 5 tahun terakhir tahun 2018 sampai 2022. Pada tahun 2018 jumlah nasabah haji mencapai 542 nasabah, pada tahun 2019 jumlah nasabah haji sedikit berkurang 552 nasabah, di tahun 2020 jumlah nasabah tabungan haji mengalami penurunan 248 nasabah karena dampak dari *covid-19* pada waktu itu, pada tahun 2021 jumlah nasabah tabungan haji 221 nasabah, dan pada tahun 2022 Bank Muamalat memiliki peningkatan yang sangat pesat dan bisa mencapai jumlah nasabah haji 636 nasabah. Dari data tersebut dapat di lihat tabungan haji di Bank Muamalat mengalami peningkatan.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan mengenai Strategi Pemasaran Produk Tabungan IB Hijrah Dalam meningkatkan Jumlah Nasabah KCU Kediri peneliti dapat memberi saran sebagai berikut:

1. Bank Muamalat KCU Kediri

Mengenai saran untuk Bank Muamalat KCU Kediri untuk lebih meningkatkan promosinya semisal melalui iklan, berita, poster dan lain sebagainya. Sehingga masyarakat luas bisa mengetahui akan adanya Bank Muamalat.

2. Akademik

Harapan peneliti dari penelitian yang sudah dilakukan terkait Strategi Pemasaran Produk Tabungan IB Hijrah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah KCU Kediri diharapkan dapat menjadi bahan referensi untuk penelitian selanjutnya selain buku dan jurnal.

3. Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menyempurnakan penelitian yang sudah ada agar terlihat lebih menarik dan menjadi bahan referensi bagi pembaca selanjutnya.