

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan data yang telah dikumpulkan, maka peneliti melakukan kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi pemasaran produk tabungan pelajar (*Qolam*) di BPRS Lantabur Tebuireng Jombang dilakukan dengan cara *funding officer* melakukan promosi secara langsung dan memberikan layanan jemput bola. Funding officer melakukan promosi secara langsung dengan menjalin kedekatan kepada lembaga pendidikan dengan cara memberikan support dana atau fasilitas penunjang lainnya. Adapun pelaksanaan layanan jemput bola menyesuaikan dengan situasi dan kondisi yang ada pada lembaga pendidikan terkait, serta dapat dilakukan kapan saja selama nasabah menginginkan layanan tersebut.
2. Efektivitas strategi pemasaran jemput bola dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk tabungan pelajar (*Qolam*) di BPRS Lantabur Tebuireng Jombang dapat dikatakan efektif. Dalam hal ini dapat dilihat dari indikator efektivitas menurut Nakamura dan Smallwood bahwa strategi jemput bola di BPRS Lantabur Tebuireng Jombang dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi lima aspek yaitu aspek pencapaian tujuan hasil, efisiensi, kepuasan kelompok sasaran, daya tanggap klien, dan sistem pemeliharaan. Adanya strategi pemasaran jemput bola juga mampu meningkatkan jumlah nasabah tabungan pelajar (*Qolam*).

B. Saran

Dengan adanya penelitian yang dilakukan terkait dengan efektivitas strategi pemasaran jemput bola pada tabungan pelajar (*Qolam*) di BPRS Lantabur Tebuireng Jombang peneliti memberikan saran sebagai berikut :

1. Bagi pihak BPRS Lantabur Tebuireng Jombang

Adanya strategi pemasaran jemput bola yang dilakukan oleh BPRS Lantabur yang efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah diharapkan dapat semakin memperluas segmen pasar. Sehingga dapat membidik segmen pasar yang lebih luas tidak hanya didominasi oleh kalangan pesantren saja. Dalam hal ini juga dibutuhkan kerja sama yang dilakukan oleh BPRS Lantabur dengan pondok pesantren lainnya seperti yang dilakukan pada pondok pesantren yang telah menjadi nasabah tabungan pelajar (*Qolam*) di BPRS Lantabur. Adanya kerjasama yang dilakukan dapat meningkatkan nasabah yang lebih luas jangkauannya.

Selain itu juga dibutuhkan adanya kegiatan evaluasi kerja yang dilakukan setiap hari ataupun setiap minggu. Hal ini dilakukan untuk mengevaluasi kinerja setiap harinya. Selain itu juga untuk memecahkan masalah, kendala yang dihadapi, maupun tantangan yang dirasakan oleh para staf. Sehingga, masalah yang terjadi dapat terselesaikan dengan cepat.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat menambahkan referensi terkait dengan strategi pemasaran jemput bola. Selain itu juga diharapkan bagi peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian

yang ada dengan objek, jenis penelitian, dan sudut pandang yang berbeda dan dapat menghasilkan penelitian yang lebih variatif. Sehingga dapat menambah pengetahuan baru terkait dengan kajian ilmu ekonomi khususnya perbankan.