

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai peran strategi promosi jemput bola terhadap keputusan nasabah di Bank Muamalat KCP Blitar, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi promosi jemput bola pada Tabungan iB Hijrah Haji di Bank Muamalat KCP Blitar telah dilaksanakan melalui penerapan indikator *salesmanship*, kemampuan bernegosiasi, dan pemasaran hubungan, di mana karyawan mampu menjelaskan produk secara jelas, memberikan alternatif tanpa paksaan, serta membangun kedekatan dan komunikasi berkelanjutan sehingga nasabah merasa nyaman dan tertarik menabung. Keberhasilan strategi ini juga dipengaruhi oleh tahapan *personal selling* yang dijalankan secara sistematis, meliputi *prospecting* dengan pemilihan nasabah potensial, *pre-approach* melalui konfirmasi awal, *approach* dengan pendekatan santai, *sales presentation* yang menekankan poin-poin penting produk, *overcoming objection* melalui penjelasan dan solusi yang menenangkan, *closing* yang persuasif tanpa tekanan, serta *follow-up service* berupa pendampingan dan pengingat pasca pembukaan tabungan.
2. Strategi promosi jemput bola yang dilakukan oleh Bank Muamalat KCP Blitar berperan dalam memengaruhi keputusan nasabah membuka Tabungan iB Hijrah Haji melalui komunikasi secara langsung, pemberian informasi produk, serta pendekatan personal kepada nasabah. Peran

tersebut terlihat dari kemampuan pihak bank dalam membantu nasabah menyadari kebutuhan mempersiapkan dana haji, memperoleh informasi mengenai produk, membangun keyakinan dan kenyamanan nasabah dalam menggunakan tabungan haji, serta menciptakan hubungan yang baik antara pihak bank dan nasabah melalui komunikasi dan pelayanan secara langsung. Selain itu, strategi promosi jemput bola juga mendorong munculnya rekomendasi dari mulut ke mulut sebagai bentuk pengalaman positif nasabah setelah menggunakan Tabungan iB Hijrah Haji.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah dipaparkan, penulis menyampaikan beberapa saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Bank Muamalat KCP Blitar

Bank Muamalat KCP Blitar disarankan untuk mempertahankan strategi promosi jemput bola, terutama melalui kerja sama dengan KBIH yang terbukti efektif dan efisien. Selain itu, bank perlu meningkatkan pemanfaatan data nasabah serta melakukan *follow-up* yang lebih terstruktur agar hubungan dengan nasabah tetap terjaga dan keputusan menabung semakin meningkat.

2. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan metode kuantitatif atau objek penelitian yang lebih luas agar hasil penelitian dapat

dibandingkan dan digeneralisasikan, serta mengkaji strategi jempit bola pada produk perbankan syariah lainnya.