

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan apa yang telah diuraikan mengenai peran tabungan haji dalam mempertahankan nasabah dimasa pandemi covid-19 ditinjau dari ekonomi islam di Bank Muamalat KCP Nganjuk, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi Bank dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah pada Produk Tabungan Haji Dimasa Pandemi Covid-19 di Bank Muamalat KCP Nganjuk, menggunakan bauran pemasaran dengan menerapkan strategi Produk kelebihanannya adalah mudah diingat, terkesan modern juga aman. Yang kedua strategi harga dengan memberikan harga terjangkau untuk setoran awal pada Tabungan Haji. Yang ketiga strategi tempat. Bank Muamalat Indonesia KCP Nganjuk memiliki tempat yang sangat strategis karena berada di Pusat kota Nganjuk. Yang keempat strategi promosi dengan haji. pengiklanan, penjualan pribadi, publisitas, pemasaran langsung dan promosi tentang produk tabungan haji. Ke lima *People yaitu* karyawan dituntut untuk melakukan pelayanan dengan baik, dan yang terkahir proses. Bank mengarahkan kepada nasabah tentang beberapa prosedur, dimulai dari pembukaan rekening Tabungan Haji hingga mendapatkan porsi pemberangkatan haji.
2. Strategi Bank dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah pada Produk Tabungan Haji Dimasa Pandemi Covid-19 Ditinjau dari Manajemen Syariah di Bank Muamalat KCP Nganjuk. Berkenaan dengan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*), dalam Islam harus memperhatikan standar halal dan haram dalam Islam, baik halal haram dari segi zat, halal haram selain zat, dan antara sah dan tidak sahnya akad. Dalam pandangan Islam, terdapat 4 aspek yang harus diperhatikan antara lain yaitu aspek produk, aspek harga, aspek distribusi atau tempat dan yang keempat adalah aspek promosi. Dari berbagai strategi bank guna menambah jumlah nasabah pada produk tabungan haji tersebut mendapatkan respon positif dari masyarakat yaitu semakin banyak masyarakat yang menabung di Bank Muamalat KCP Nganjuk dan otomatis

menambah jumlah nasabah pada produk tabungan haji selanjutnya mempermudah masyarakat maupun nasabah baru mendapatkan informasi tentang produk tabungan haji yang terdapat di Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Nganjuk.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan mengenai strategi bank dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk tabungan haji dimasa pandemi covid-19 ditinjau dari perspektif manajemen syariah. Peneliti telah mengemukakan beberapa saran,diantaranya:

1. Bank Muamalat KCP Nganjuk

Peneliti menyadari adanya beberapa keterbatasan dalam penelitian ini. Keterbatasan waktu ditambah dengan kondisi yang masih pandemi covid-19 sehingga peneliti tidak bisa total dan secara terus menerus dalam melakukan penelitian dan observasi. Meskipun dengan adanya produk tabungan haji dinilai jumlah nasabah sudah meningkat, akan tetapi alangkah lebih baiknya jika jumlah nasabah produk lain juga mengalami peningkatan.

2. Akademik

Selain buku dan jurnal, diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan rujukan atau referensi bagi penelitian selanjutnya.

3. Peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menemukan temuan-temuan yang lebih baik dan menarik dari peneliti sebelumnya sehingga dapat melengkapi kekurangan penelitian terdahulu.