

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi *referral da'i* yang digunakan Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri dalam meningkatkan jumlah nasabah pendaftar haji yakni kerjasama yang dilakukan oleh Bank dengan nasabah untuk menceritakan kepuasannya terhadap produk iB Hijrah Haji kepada orang lain dan mengajak orang tersebut untuk ikut serta mendaftar haji melalui Bank Muamalat kantor cabang Kediri dengan tujuan untuk meningkatkan penghimpunan dana Bank Muamalat KC Kediri.
2. Peran strategi *referral da'i* dalam meningkatkan jumlah nasabah pendaftar haji di Bank Muamalat KC Kediri adalah dengan cara melakukan kerjasama dengan nasabah untuk menceritakan kepuasannya terhadap produk tabungan iB Hijrah Haji kepada orang lain dan mengajak orang tersebut untuk ikut serta mendaftar haji melalui Bank Muamalat KC Kediri, dalam hal ini nasabah (mitra) yang berhasil membawa nasabah baru akan diberikan fee oleh Bank Muamalat KC Kediri sebesar Rp. 100.000,00 per orang apabila nasabah baru tersebut membayar

RTJH sebesar 25jt secara langsung, jika nasabah baru hanya membayar tabungannya saja maka fee sebesar Rp. 100.000,00 akan didapatkan oleh mitra ketika RTJH 25jt sudah lunas. Strategi *referral* da'i dapat dikatakan sangat relevan untuk diterapkan terbukti pada kenaikan jumlah nasabah setiap tahunnya, dibuktikan pada tahun 2008 sampai tahun 2010 sebelum diterapkannya strategi *referral* da'i nasabah yang datang sendiri ke kantor rata – rata berjumlah 111 - 273, pada tahun 2011 sampai tahun 2020 setelah diterapkannya strategi ini jumlah nasabah meningkat menjadi 1236. Kecuali pada tahun 2021 jumlah nasabah menurun menjadi 437 dikarenakan virus covid-19 yang menyebabkan pemberangkatan haji di seluruh dunia dibatalkan.

B. Saran

Dari kesimpulan yang sudah diuraikan diatas, peneliti ingin memberikan saran sebagai berikut.

1. Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri harus lebih baik dalam menerapkan strategi *referral* da'i, menjaga nasabahnya dan memasarkan produk – produknya. Terlebih pada tabungan iB Hijrah Haji yang menurut peneliti produk ini adalah produk tabungan yang sangat direkomendasikan untuk masyarakat yang ingin melangsungkan ibadah haji.

2. Bagi karyawan agar tetap menjaga kerjasama supaya dapat menjalankan tugas dengan baik dan diharapkan semakin loyal dengan lembaga serta meningkatkan kualitas pelayanan yang sudah diterapkan.
3. Bagi calon nasabah untuk dapat dijadikan tambahan wawasan tentang bagaimana produk tabungan iB Hijrah Haji dan Bagaimana strategi yang diterapkan dalam meningkatkan jumlah nasabah pendaftar haji di Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri.