

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **a. Kesimpulan**

1. Dari hasil penelitian didapat kesimpulan bahwa Bank Panin Dubai Syariah Kantor Cabang Unit Malang dalam implementasi strategi marketing syariah dalam meningkatkan nasabah produk pembiayaan dana haji yaitu dengan berlandaskan teori yang paling efektif menerapkan bauran pemasaran atau *Marketing Mix 4P (Product, Price, Place, Promotion)*. Dengan menciptakan produk yang dapat memudahkan dan dibutuhkan para nasabah, penerapan harga diskon atau voucher bagi nasabah baru, peningkatan dalam hal promosi, menentukan lokasi distribusi yang paling sesuai untuk meningkatkan penjualan produk pembiayaan dana haji.
2. Kendala dan Solusi dalam implementasi strategi marketing syariah dalam meningkatkan nasabah produk pembiayaan dana haji Bank Panin Dubai Syariah KCU Malang yaitu meliputi a). Kurangnya personil dalam proses kegiatan marketing. Dengan demikian perbankan mempunyai solusi untuk mengurangi kendala yang dialami marketing yaitu mempunyai agen agen haji yang diterapkan ke berbagai cabang sehingga dapat mempermudah proses marketingnya. b). Minimnya pengetahuan masyarakat terdapat produk yang dimiliki Bank Panin Dubai Syariah dengan memberikan solusi yaitu membangun jaringan yaitu terjun langsung ke Majelis Pengajian Umum, Mengadakan seminar ke berbagai kantor atau lembaga

religius dengan tujuan memperkenalkan system dan skema produk yang dimiliki Bank Panin Dubai Syariah KCU Malang.

**b. Saran**

1. Bagi Perbankan

Untuk Bank Panin Dubai Syariah agar selalu menjalani kegiatan transaksi perbankan sesuai dengan fatwa DSN MUI dan selalu istiqomah dalam menjalankan setiap transaksi agar mendapatkan ridho dan rahmat Allah SWT. Guna mempermudah dan membantu sarana memenuhi ibadah rukun Islam yang ke 5 yaitu menunaikan Ibadah Haji. Implementasi Strategi Syariah Marketing dalam meningkatkan nasabah produk pembiayaan dana haji di Bank Panin Dubai Syariah KCU Malang

2. Bagi Masyarakat

Diharapkan untuk seluruh nasabah dan masyarakat dalam pemilihan lembaga keuangan dengan selalu melihat kualitas lembaga dipastikan sudah terpercaya .

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dapat mengembangkan penelitian mengenai strategi syariah marketing dalam meningkatkan penjualan produk pembiayaan dana haji ini secara mendalam lagi dan melakukan studi komparasi mengenai hal yang sama di bank syariah yang berbeda. dan juga referensi dalam rangka pengetahuan dan pengembangan penelitian-penelitian selanjutnya mengenai Strategi syariah marketing dalam meningkatkan nasabah produk pembiayaan dana haji