

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terdapat beberapa informasi tentang model pemasaran produk tabungan iB Hijrah Rencana, hambatan dalam proses pemasaran produk tabungan iB Hijrah Rencana, serta solusi untuk mengatasi hambatan yang membuat terkendalanya proses pemasaran produk tabungan iB Hijrah Rencana, sebagai berikut:

1. Model pemasaran yang diterapkan Bank Muamalat Indonesia KCP Nganjuk dalam memasarkan produk tabungan IB Hijrah Rencana yaitu menggunakan model pemasaran khusus yang lebih efektif dengan melakukan penawaran produk langsung kepada nasabah yang sedang berkunjung ke bank, melakukan *cross selling* kepada nasabah yang sedang melakukan transaksi ke bank, menawarkan produk kepada nasabah lama secara *door to door*, melakukan pemasaran via telepon, mengajukan proposal ke lembaga-lembaga seperti lembaga pendidikan atau ke perusahaan, serta melalui sosial media. Bank Muamalat KCP Nganjuk juga melakukan model pemasaran berdasarkan bauran pemasaran yang meliputi *product, price, place, promotion, people, process, dan physical evidence*.

2. Hambatan dalam proses pemasaran, seperti kurangnya minat menabung pada masyarakat, tidak adanya informasi atau pengingat mengenai waktu jatuh tempo, serta hambatan lain yaitu penurunan nasabah di masa Pandemi Covid-19.
3. Solusi untuk mengatasi hambatan yang ada yaitu dengan memberikan edukasi agar dapat menumbuhkan minat menabung melalui sosialisasi. Solusi selanjutnya, yaitu dengan mengedukasi kepada nasabah untuk mencetak buku tabungan setiap periode tertentu. Solusi untuk hambatan yang lain yaitu dengan menawarkan produk tabungan IB Hijrah Rencana kepada nasabah lama via telepon.

B. Saran

Adapun saran yang dapat diberikan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi peneliti selanjutnya, sebaiknya memilih topik pembahasan yang berbeda, karena di Bank Muamalat KCP Nganjuk memiliki banyak topik pembahasan dan produk lainnya.
2. Bagi peneliti selanjutnya, sebaiknya apabila ingin melakukan penelitian dengan topik pembahasan yang sama, alangkah lebih baiknya memilih Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu yang lain atau perusahaan lainnya.

3. Bagi Bank Muamalat KCP Nganjuk sebaiknya lebih meningkatkan dan mengoptimalkan kegiatan promosinya agar produk tabungan IB Hijrah Rencana bisa dikenal keseluruhan lapisan masyarakat, serta dalam melakukan promosi harus lebih efektif dan kreatif baik melalui media elektronik maupun media cetak agar masyarakat dapat tertarik dan jumlah nasabah produk tabungan IB Hijrah Rencana dapat bertambah sesuai dengan target yang ingin dicapai oleh bank.