

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab-bab sebelumnya maka penulis menarik kesimpulan, yaitu:

1. Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Serdang

Produk tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah adalah salah satu produk unggulan Bank Muamalat Indonesia, tingkat pertumbuhan nasabah produk tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah setelah adanya program Rezeki Haji Berkah mengalami perkembangan yang sangat signifikan. Keberhasilan strategi promosi produk tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Serdang adalah karena dibuatnya program Rezeki Haji Berkah. Keberhasilan pemasaran tersebut juga tak lepas dari pelatihan marketing yang diberikan oleh Bank Muamalat Indonesia kepada marketing-marketingnya.

Adapun langkah yang merupakan strategi Bank Muamalat Indonesia dalam memasarkan Produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah memiliki beberapa tahapan antara lain:

- a. Adanya strategi produk, Bank Muamalat Indonesia menciptakan branding iB Muamalat Haji dan Umrah supaya mudah diingat. Serta menggunakan akad Wadiah yaitu simpanan murni tetapi nasabah dapat dapat bonus dari bank.
- b. Adanya strategi harga, dengan biaya Rp. 50.000,- dalam membuka rekening sehingga tabungan sangat terjangkau.

c. Adanya strategi tempat/distribusi, dengan mendatangi nasabah, dalam hal ini pihak bank menerapkan sistem jemput bola.

d. Adanya strategi promosi, diadakannya program Rezeki Haji Berkah bagi nasabah tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah mendapatkan kesempatan umrah untuk lima pemenang yang beruntung setiap bulannya dan pemberian berbagai souvenir eksklusif serta perlengkapan haji.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka saran yang diberikan kepada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Serdang dalam strategi pemasaran produk tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah agar terus berinovasi dalam hal pemasaran dengan membuat program-program baru untuk menarik minat masyarakat menggunakan produk tabungan ini dengan tetap berprinsip kepada syariat islam.

Selain itu sosialisasi lebih mendalam lagi mengenai produk tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah kepada masyarakat agar lebih mengetahui tentang produk ini serta program-programnya. Dalam hal ini pihak bank berarti harus terus meningkatkan skill marketing melalui pendidikan marketing dalam hal strategi pemasaran dan pemahaman tentang produk tersebut.