

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa penerapan strategi pemasaran dalam membangun kepercayaan dan minat nasabah pada tabungan haji di Bank Panin Dubai Syariah Kantor Cabang Malang menggunakan strategi 4P. Unsur produk dalam bauran pemasaran mengacu pada barang atau jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pelanggan. Produk Tabungan Haji ini ditujukan bagi masyarakat yang ingin segera memiliki porsi haji.

Pemasaran ini dijalankan melalui beberapa tahapan Tahap pertama adalah penetapan sasaran, di mana sebelum melakukan kegiatan promosi, pihak bank terlebih dahulu menentukan kelompok atau segmen pasar yang menjadi tujuan utama. Selanjutnya adalah tahap persiapan materi promosi yang akan digunakan dalam kegiatan pemasaran, seperti brosur, presentasi PowerPoint, dan alat pendukung lainnya. Tahap berikutnya adalah proses pengenalan dan penyampaian informasi. Dalam hal ini, tim pemasaran dari Bank Panin Dubai Syariah diharapkan memiliki kemampuan *public speaking* yang baik agar calon nasabah dapat memahami informasi yang disampaikan secara jelas. Tahap terakhir adalah tindak lanjut (*follow up*), sebagaimana dijelaskan dalam bagian pembahasan, terdapat dua metode tindak lanjut yang dilakukan, yaitu melalui layanan jemput bola (*pick up service*) atau dengan mengarahkan nasabah untuk datang langsung ke kantor.

Strategi menetapkan harga. Bank panin dubai syariah kc malang dalam menetapkan harga untuk setoran awal hanya Rp.100.000,- ketika tabungannya sudah mencapai Rp.25.000.000,- nasabah bisa mendapatkan porsi haji. Tempat mengacu pada lokasi

bawasanya tempat dalam memasarkan produk tabungan haji seperti perusahaan, sekolah-sekolah, instansi-instansi atau pun organisasi.

B. SARAN

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka peneliti memberikan saran yang sekiranya dapat menjadi bahan pertimbangan.

1. Bagi Lembaga

Sebagaimana telah diketahui, penerapan strategi pemasaran dalam membangun kepercayaan dan minat nasabah pada produk tabungan haji di Bank Panin Dubai Syariah Kantor Cabang Malang terbukti berjalan dengan baik. Strategi ini dilakukan melalui penetapan sasaran, penyusunan materi promosi, proses pengenalan atau penyampaian informasi, serta tindak lanjut (*follow up*). Langkah-langkah tersebut mampu menarik perhatian calon nasabah untuk menggunakan layanan tabungan haji yang ditawarkan. Strategi ini juga dapat dijadikan acuan agar pihak bank lebih proaktif dalam melaksanakan kegiatan pemasaran, sehingga ke depannya diharapkan dapat menjaring lebih banyak nasabah yang tertarik untuk membuka tabungan haji.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Adapun saran bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk mengkaji strategi pemasaran dalam membangun kepercayaan dan minat nasabah, agar dapat lebih mendalami berbagai referensi terkait teknik pemasaran dalam mempromosikan suatu produk. Selain itu, penting bagi peneliti untuk mempersiapkan diri secara optimal sebelum melakukan penelitian di lapangan, sehingga proses penelitian dapat berjalan dengan lancar dan hasil yang diperoleh menjadi lebih maksimal