

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan uraian yang telah dibahas pada bab-bab sebelumnya, penulis menyimpulkan strategi pemasaran Tabungan iB Muamalat Haji yang diterapkan oleh Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Banjarmasin.

1. Strategi yang diterapkan oleh PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Banjarmasin adalah menawarkan produk tabungan iB Hijrah Haji dengan berbagai kelebihan, seperti nama yang mudah diingat, biaya administrasi yang lebih rendah, serta berbagai manfaat tambahan seperti pemberian souvenir. Bank Muamalat Indonesia Tbk di cabang tersebut juga berkomitmen untuk memastikan kemudahan bagi nasabah dalam proses keberangkatan haji.

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, penulis menyarankan agar PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Banjarmasin terus berinovasi dalam strategi pemasaran produk tabungan iB Muamalat Haji dengan menciptakan program-program baru yang dapat menarik minat masyarakat. Selain itu, diperlukan upaya sosialisasi yang lebih intensif untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam kepada masyarakat mengenai produk ini beserta program-program yang ditawarkan. Dalam hal ini, bank juga perlu meningkatkan keterampilan tim pemasaran melalui pelatihan dan pendidikan yang berfokus pada strategi pemasaran dan pemahaman produk secara menyeluruh.