

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Strategi Mempertahankan Nasabah Menabung Dalam Akad Wadiah Dan Akad Murabahah Di Jl. KH Zaini Mun'im Karanganyar, Kec. Paiton, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur 67291, maka pada bagian akhir penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. strategi yang tepat untuk yang terjun ke lapangan tentu beda dengan strategi yang lain, yakni dengan personal selling. Untuk personal selling dilakukan dalam bentuk kunjungan secara langsung kepada nasabah baik instansi maupun perorangan. Selain itu, pihak bank juga melakukan pendekatan secara emosional dengan nasabah atau calon nasabah, karena dengan adanya pendekatan secara emosional nasabah bisa tertarik melakukan transaksi di bank. Tidak hanya itu kegiatan promosi juga dilakukan door to door serta mulut ke mulut agar nasabah bisa mengetahui produk yang ada di BMT Tanjung.
2. Peminat antara akad wadiah dan akad murabahah yang diterapkan oleh BMT Tanjung, menurut survey yang sudah peneliti survey maka akad wadi'ah lah yang lebih banyak diminati oleh nasabah BMT Tanjung. Hal ini karena memang akad wadi'ah lebih sesuai dengan kebutuhan masyarakat sekitar BMT Tanjung yang rata-rata adalah penduduk menengah kebawah untuk memulai menabung di BMT Tanjung. Selain sistem tabungannya yang tidak

ribet, akad wadi'ah juga sangat membantu masyarakat yang ingin menabung tanpa batasan jumlah tabungan.



B. Saran

1. Bagi BMT Tanjung

Penerapan strategi pemasaran yang diterapkan oleh BMT Tanjung sudah bagus sehingga banyak para nasabah yang ingin menabung ke BMT Tanjung karena pelayanannya yang nyaman.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti ini masih sangat terbatas pada penerapan strategi penerapan yang dilakukan. Diharapkan peneliti selanjutnya menambah wawasan yang lengkap agar mempermudah peneliti selanjutnya sehingga hasil penelitian lebih lengkap.

