

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di Bank Muamalat KCP Rungkut Surabaya dan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Implementasi menurut sejarah perancangan produk tabungan iB Hijrah Rencana, bahwa Bank Muamalat telah mendapatkan perizinan dalam memasarkan produknya tersebut kepada masyarakat. Segmentasi yang di terapkan pada produk tabungan iB Hijrah Rencana, yakni segemnetasi demografis dan tingkah laku sebagai mana sesuai dengan kebutuhan masyarakat di masa depan yang akan datang.
2. Strategi pemasaran yang diterapkan Bank Muamalat KCP Rungkut Surabaya tidak lepas dari unsur-unsur bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari: *Product, Price, Promotion, Place, People, Process* dan *Physical Evidence*. Strategi pemasaran yang dilakukan Bank Muamalat dalam meningkatkan jumlah nasabah, yaitu:
 - a. *Product* tabungan iB Hijrah Rencana adalah tabungan syariah dengan perencanaan dimasa depan, menggunakan akad mudharabah mutlaqah dan memberikan bagi hasil 30% untuk nasabah dari rata-rata saldo yang di dapat nasabah.

- b. *Price* atau harga yang diterapkan oleh Bank Muamalat relatif, dengan setoran minimum awal dan minimum setoran bulanan, yakni sebesar Rp. 100.000,-
- c. *Promotion* yang dilakukan oleh pihak Bank Muamalat melalui iklan, media cetak maupun elektronik serta media sosial (facebook: Bank Muamalat, twitter: @BankMuamalat, youtube: Bank Muamalat dan instagram: bank.muamalat).
- d. *Place* atau tempat yang strategis, yakni di Merr Surabaya. Dimana tempat tersebut dekat dengan sentra kuliner maupun perusahaan-perusahaan yang dapat memudahkan nasabah dalam bertransaksi.
- e. *People* hal ini paling utama bagi bank, karena dari SDM inilah yang memberikan informasi kepada nasabah terhadap produk tabungan iB Hijrah Rencanakepada masyarakat.
- f. *Process* pelayanan terhadap produk tabungan iB Hijrah Rencana kepad masyarakat, yakni baik nasabah lama maupun baru menjadi nasabah. Meningkatkan mutu pelayanan maupun jasa lainnya.
- g. *Phsical Evidence* hal utama dalam penataan bukti fisik bagian dalam fasilitas dan pelayanan terbaik yang menjadi daya tarik sendiri bagi nasabah. Sebagaimana dengan adanya pelayanan ini membuat nasabah menjadi nyaman dan menjadi prioritas bagi Bank Muamalat KCP Rungkut Surabaya.

Dengan perencanaan strategi pemasaran yang baik dan perencanaan yang matang maka strategi tersebut dapat membantu Bank

Muamalat KCP Rungkut Surabaya dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk Tabungan iB Hijrah Rencana.

B. Saran

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan diatas, ada beberapa saran yang dapat dipertimbangkan, yakni:

1. Nasabah atau anggota merupakan bagian terpenting dalam berlangsungnya suatu kegiatan dalam lembaga keuangan, maka sebaiknya Bank Muamalat KCP Rungkut Surabaya harus lebih memperhatikan dan meningkatkan pelayanan kepada nasabah. Diantaranya dengan menjaga kepercayaan dari nasabah tabungan iB Hijrah Rencana dengan meningkatkan kinerja baik dalam kualitas produk maupun pelayanannya.
2. Selain itu, Bank Muamalat KCP Rungkut Surabaya hendaknya lebih mendalami strategi pemasaran dengan bauran pemasaran (*marketing mix*) sehingga lebih efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah.