

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dikemukakan pada bab sebelumnya yaitu terkait strategi *Integrated Marketing Communication* produk *funding* dalam meningkatkan jumlah nasabah generasi Z perspektif marketing syariah pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Penerapan strategi *Integrated Marketing Communication* produk *funding* dalam meningkatkan jumlah nasabah generasi Z di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun dilakukan dengan menggunakan beberapa macam strategi antara lain : Iklan, Pemasaran Langsung Promosi Penjualan, Hubungan Masyarakat dan Publisitas, Penjualan Personal. Dari ke lima strategi yang digunakan oleh Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun terbukti dapat meningkatkan jumlah nasabah generasi Z pada produk *funding*, jadi strategi yang mereka pilih dirasa cukup efektif.
2. Strategi *Integrated Marketing Communication* dalam memasarkan produk *funding* untuk meningkatkan jumlah nasabah generasi Z Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun ditinjau dari perspektif marketing syariah. Selain menerapkan strategi pemasaran konvensional, Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun juga menerapkan strategi pemasaran secara Islami yaitu dengan menggunakan karakteristik teitis (*rabbaniyyah*), etis (*akhlaqiyyah*), realistik (*al-waqiyyah*) dan

humanistis (*insaniyyah*) terjadi kesesuaian dengan prinsip-prinsip pemasaran Islami yang mengandung nilai iman, sesuai dengan strategi yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.

B. Saran

1. Bagi Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi kedua belah pihak, dimana Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun dapat terus mengevaluasi setiap strategi pemasaran yang dipilih untuk meningkatkan jumlah nasabah Generasi Z dalam produk funding. Dan terus meningkatkan pelayanan prima kepada calon nasabah baik nasabah baru maupun nasabah lama agar kualitas Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun tetap baik dan terus dipilih masyarakat sebagai salah satu tempat ternyaman dalam melakukan transaksi keuangan.

2. Bagi Akademik

Berharap penelitian ini dapat dijadikan referensi yang bermanfaat bagi para akademisi khususnya mahasiswa perbankan syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Disarankan untuk menggunakan kajian teori dan metode penelitian yang lebih mendalam. Pada penelitian ini untuk fokus pada beberapa produk. Saran saya sebagai penulis, untuk penelitian selanjutnya sebaiknya lebih difokuskan pada satu produk khusus pada saat penelitian, sehingga hasilnya dari penelitian tersebut dapat memberikan

kontribusi yang lebih optimal dan maksimal. Hal ini juga akan mempermudah dalam mendapatkan hasil yang lebih bermanfaat dan lebih luas dampaknya.