

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

V.1 Kesimpulan

Penulis akan sampaikan beberapa hal yang menjadi point pembahasan Tugas Akhir dari pembahasan mengenai Pemasaran *Mobile Banking* Muamalat Digital Islamic Network (DIN).

Pertama, Pelaksanaan Strategi Pemasaran *Mobile Banking* Muamalat DIN yang dilakukan oleh Bank Muamalat yaitu menggunakan pemasaran melalui Media Sosial dan *Walk In Customer*, dan juga konsep marketing mix yaitu *Product, Price, Place, Promotion, People, Physical Evidence, Process*.

Kedua, Dalam menerapkan strategi pemasaran layanan *Mobile Banking* *Banking Digital Islamic Network*, tentunya Bank menghadapi sejumlah masalah yang sedikit menghambat. Kendala yang dihadapi saat melakukan pemasaran melalui *Walk In Customer* aplikasi *Mobile Banking* Muamalat jaringan yang digunakan oleh nasabah untuk mengakses aplikasi *mobile banking* Muamalat Digital Islamic Network tidak stabil, handphone nasabah tidak support untuk mengunduh atau menggunakan *aplikasi Mobile Banking* Muamalat DIN, SimCard yang digunakan untuk registrasi *mobile banking* tidak terdaftar di handphone nasabah, nasabah menolak untuk menggunakan *mobile banking* muamalat DIN, selanjutnya kendala yang terjadi ketika melakukan pemasaran melalui Social Media adalah jaringan internet yang digunakan pihak bank tidak stabil, hanya sedikit yang melihat postingan Instagram dari pihak bank.

Ketiga, Dalam mengatasi hambatan yang terjadi pada saat Bank Muamalat memasarkan *Mobile Banking* Muamalat DIN tentunya ada solusi di setiap hambatan dalam memasarkan layanan *mobile banking*. Tak terlepas dari pihak ketiga, bank muamalat harus memberikan sosialisasi kepada karyawan tentang keunggulan *mobile banking* muamalat DIN sehingga semakin banyak nasabah yang menggunakan *Mobile Banking* Muamalat DIN seperti melakukan pemasaran di kegiatan sosialisasi seperti kepada nasabah

bank muamalat maupun mengadakan seminar ke lembaga perguruan tinggi, lembaga yang bekerja sama dengan bank muamalat yang bisa dilakukan secara online agar Bank Muamalat dapat menjual produknya melalui kegiatan tersebut, bank muamalat dapat memasarkan produknya dan juga bisa mengedukasi nasabah atau non nasabah mengapa harus menggunakan mobile banking muamalat DIN.

V.2 Saran

Guna meningkatkan jumlah pengguna *Mobile Banking* Muamalat DIN, penulis menyarankan agar Bank melakukan sosialisasi kepada nasabah Bank Muamalat maupun mengadakan seminar ke lembaga perguruan tinggi, lembaga yang sudah bekerja sama dengan Bank Muamalat yang bisa dilakukan secara online sehingga dengan di adakannya kegiatan tersebut bank muamalat dapat memasarkan produknya dan juga bisa mengedukasi nasabah ataupun non nasabah mengapa harus menggunakan *mobile banking* muamalat, dan melakukan pemasaran secara aktif di sosial media agar pengikut instagram Bank Muamalat tertarik untuk menggunakan *mobile banking* muamalat DIN.