

BAB V

PENTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya maka peneliti menyimpulkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan BSI Kcp Surabaya Diponegoro adalah dengan menerapkan empat unsur yang terdapat pada marketing mix 4p atau strategi bauran yakni strategi *produk*, strategi *price*, strategi *promotion*, dan strategi *place*. Dalam pelaksanaan strategi pemasaran dengan menggunakan strategi *marketing mix* atau strategi bauran yang dilakukan BSI Kcp Surabaya Diponegoro ini berjalan dengan sangat efektif, dimana jumlah nasabah *take over* pembiayaan KPR ini sudah mencapai target pembiayaan yang di salurkan.

Pada intinya strategi pemasaran produk *Take Over* pembiayaan KPR Griya BSI Kcp Surabaya Diponegoro yaitu sebagai berikut:

1. Produk *take over* KPR Griya di BSI Kcp Surabaya Diponegoro menggunakan prinsip Syariah yang bebas dari riba, sehingga menarik minat nasabah yang mengutamakan sesuai dengan prinsip islam.
2. Harga yang diterapkan BSI kcp Surabaya pada produk *take over* KPR Griya yaitu dengan memberikan *Free* biaya Administrasi untuk menarik minat nasabah, kemudian juga memberikan margin yang kompetitif dan transparan kepada nasabah.

3. Lokasi (tempat) di BSI Kcp Surabaya Diponegoro adalah bank yang letaknya strategis di tengah-tengah kota surabaya dan tentunya sangat memudahkan nasabah dalam bertransaksi dengan bank.
4. Promosi yang di gunakan BSI Kcp Surabaya Diponegoro untuk menarik nasabah agar tertarik pada produk *take over* KPR Griya di antaranya strategi periklanan, strategi promosi *personal selling*, strategi promosi penjualan dan strategi promosi publisitas

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka peneliti memberikan saran yang sekiranya dapat menjadi bahan pertimbangan.

1. Bagi Lembaga

Seperti yang telah diketahui bahwa stretegi pemasaran produk *take over* pada pembiayaan KPR Griya dalam menumbuhkan minat nasabah sangatlah efektif, dengan melaksanakan *marketing mix 4p* atau strategi bauran, sehingga ini dapat meningkatkan jumlah nasabah *take over* KPR di BSI Kcp Surabaya Diponegoro. Hal ini dapat menjadi pertimbangan bagi BSI Kcp Surabaya Diponegoro, agar lebih aktif lagi dalam memasarkan produk *take over* KPR Griya ini, sehingga kedepannya lebih banyak lagi nasabah yang berminat untuk *take over* Pembiayaan KPR ini.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Adapun saran untuk peneliti selanjutnya yang tertarik dengan strategi pemasaran produk *take over* KPR Griya Dalam upaya menumbuhkan minat

nasabah di BSI kcp Surabaya Diponegoro, untuk menggali lebih banyak sumber maupun referensi yang berhubungan dengan strategi pemasaran produk *take over* KPR, serta dengan sebaik mungkin mempersiapkan diri sebaik mungkin sebelum terjun penelitian, sehingga penelitian bisa dilakukan dengan baik dan hasil penelitian yang didapatkan lebih baik.

