

BAB V

PENUTUP

V.1. Kesimpulan

Penulisan ini bertujuan untuk mengetahui tinjauan bauran pemasaran di PT. Bank Syariah Indonesia Tbk. Kantor Cabang Graha Paramita II Bintaro. Berdasarkan tujuan penulisan tersebut, maka dapat diambil beberapa kesimpulan yakni Bauran pemasaran (*Marketing mix*) yang di implementasikan menggunakan konsep 7P yaitu; *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Place* (Tempat), *Promotion* (Promosi), *Process* (Proses), *Physical Evidence* (Bukti Fisik), *People* (Orang). Penerapan strategi 7P (*Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence*) memiliki dampak yang signifikan pada keberhasilan pemasaran produk atau layanan. Berikut adalah beberapa dampak dari penerapan strategi 7P:

1. *Product* (Produk): Dengan memahami kebutuhan dan keinginan target pasar, perusahaan dapat mengembangkan produk yang relevan dan menarik bagi konsumen. Hal ini dapat meningkatkan daya tarik produk dan loyalitas pelanggan.

2. *Price* (Harga): Strategi penetapan harga yang efektif dapat membantu perusahaan memaksimalkan pendapatan dan keuntungan. Harga yang kompetitif dan sesuai dengan nilai produk dapat menarik pelanggan dan membedakan perusahaan dari pesaing.

3. *Place* (Tempat): Penempatan produk di lokasi strategis atau melalui saluran distribusi yang tepat dapat memudahkan aksesibilitas pelanggan. Ini membantu meningkatkan keterjangkauan produk dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

4. *Promotion* (Promosi): Melalui promosi yang tepat, perusahaan dapat meningkatkan kesadaran merek, mengkomunikasikan nilai produk, dan

mendorong pembelian. Promosi yang tepat juga dapat membantu membedakan perusahaan dari pesaing .

5. *People* (Orang): Memiliki tim yang terlatih dan berpengetahuan adalah aset berharga. Karyawan yang berkompeten dan berdedikasi dapat memberikan layanan pelanggan yang superior dan membangun hubungan yang baik dengan pelanggan.

6. *Process* (Proses): Proses bisnis yang efisien dan terstruktur membantu meningkatkan kecepatan, akurasi, dan kualitas layanan. Hal ini dapat membantu memenuhi harapan pelanggan dan meningkatkan kepuasan mereka.

7. *Physical Evidence* (Bukti Fisik): Faktor fisik seperti desain toko, kemasan produk, dan penampilan karyawan dapat memberikan kesan positif kepada pelanggan. Bukti fisik yang baik mencerminkan kualitas dan profesionalisme perusahaan.

V.2. Saran

Berikut adalah beberapa saran yang dapat diambil dari kalimat tersebut:

1. Bagi Akademis:

Penulis dapat memperkaya studi pemasaran dalam konteks industri perbankan syariah dengan mengidentifikasi dan menganalisis implementasi bauran pemasaran 7P di PT Bank Syariah Indonesia.

2. Bagi Bank

PT Bank Syariah Indonesia dapat menggunakan hasil penulisan ini sebagai acuan untuk mengevaluasi dan meningkatkan strategi pemasaran mereka. Hal ini dapat membantu bank dalam meningkatkan daya saing dan keberhasilan mereka di pasar.

3. Bagi Masyarakat:

Masyarakat dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang produk dan layanan perbankan syariah yang ditawarkan oleh PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Graha Paramita II Bintaro, sehingga mereka dapat membuat keputusan yang lebih informasi dan sesuai dengan kebutuhan mereka.

4. Bagi Penulis

Bagi penulis dapat memberikan rekomendasi spesifik kepada PT Bank Syariah Indonesia tentang cara meningkatkan penerapan bauran pemasaran 7P, berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan. Rekomendasi ini dapat meliputi perubahan strategi harga, peningkatan promosi, peningkatan kualitas layanan, dan lain sebagainya.