

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **V.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan dari Tugas Akhir yang berjudul “Tinjauan Strategi Bauran Pemasaran 7P BSI Griya pada Bank Syariah Indonesia Tbk” maka dari pembahasan diatas dapat disimpulkan ialah :

1. Produk BSI Griya adalah produk Bank Syariah Indonesia yang dikhususkan untuk masyarakat berpenghasilan rendah dan menengah untuk dapat memiliki rumah impiannya dengan prinsip Syariah dengan akad Murabahah. BSI Griya ini juga mempunyai keunggulan dan fitur – fitur tertentu yang tidak bisa didapatkan dari Pembiayaan di Bank lain.
2. Bank Syariah Indonesia menggunakan strategi pemasaran 7P untuk mencapai kesuksesan dalam pemasarannya. Dalam setiap produknya, Bank Syariah Indonesia memanfaatkan peluang untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, dengan memfokuskan pada Product, Price, Place, People, Process, dan Physical Evidence. Dalam konteks produk pembiayaan BSI Griya, Bank Syariah Indonesia menawarkan margin yang lebih rendah daripada pesaing dan tidak memberlakukan biaya administrasi kepada nasabah. Lokasi Bank Syariah Indonesia KC Jakarta Pondok Indah dipilih secara strategis untuk memudahkan akses nasabah. Untuk memperkenalkan produk dan keunggulannya kepada masyarakat, BSI KC Jakarta Pondok Indah menggunakan strategi promosi seperti periklanan, promosi penjualan, publisitas, dan penjualan pribadi. Bank Syariah Indonesia secara rutin memperbarui margin untuk tetap bersaing di pasar, mengidentifikasi dan memasuki segmen pasar baru, serta meningkatkan upaya promosi untuk menjangkau lebih banyak masyarakat.
3. Dalam menjalankan produk BSI Griya, Bank Syariah Indonesia pasti menghadapi beberapa kendala antara lain nasabah nasabah yang berstatus kolektabilitas 2 pada saat BI Checking, dan solusi dari Bank Syariah Indonesia ini yaitu mewajibkan nasabahnya untuk melunasi seluruh tagihan yang masih menunggak dan menunjukan bukti lunas atau bukti bayar kepada

pihak bank. Dan kendala selanjutnya yaitu biaya atribusi yang cukup besar untuk melakukan pembiayaan BSI Griya jadi solusi dari bank yaitu biaya atribusi dapat diangsur dengan angsuran pembiayaan rumah jadi meringankan nasabah untuk pembayaran atribusi.

## V.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dijelaskan diatas, dapat disimpulkan beberapa saran sebagai berikut :

1. Untuk pengembangan produk BSI Griya Bank Syariah Indonesia sebagai bagian dari promosi harus mengadakan kegiatan *openbooth* lebih sering agar produk BSI Griya bisa lebih dikenal dan memperluas jaringan cabang.
2. Meningkatkan sumber daya manusia baik keahlian, pengetahuan dan wawasan pegawai tentang produk yang ada di Bank Syariah Indonesia khususnya pada produk BSI Griyadan sikap baik terhadap nasabah agar dapat menjadi nasabah setia di bank BSI.
3. Meningkatkan mutu pada produk dan fasilitas yang ditawarkan agar bisa bersaing di era *modern* karna banyak bank yang juga memiliki produk pembiayaan rumah.