

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis mengenai strategi pemasaran yang dilakukan Bank Panin Dubai Syariah Cabang HR. Muhammad Surabaya maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang digunakan oleh Bank Panin Dubai Syariah

Cabang HR. Muhammad menerapkan konsep *marketing mix* (4P) yaitu: *product, price, place, promotion*. Produk yang ditawarkan kepada nasabah bervariasi sesuai dengan kebutuhan nasabah. Penetapan harga sesuai dengan kemampuan nasabah dengan margin yang cukup bersaing. Lokasi yang strategis serta mempermudah menjalin hubungan dengan masyarakat.

Strategi promosi yang dilakukan melalui periklanan, *personal selling*, dan *publisitas* yang berdampak pada perkembangan nasabah. Bank juga menerapkan sistem jemput bola dengan menugaskan karyawan untuk terjun langsung ke lapangan, proses pembiayaan yang diberikan sangatlah mudah dan memiliki legalitas yang kuat.

2. Hasil analisis SWOT yang dilakukan oleh Bank Panin Dubai Syariah

Cabang HR. Muhammad dapat ditempuh dengan memperluas pasar-pasar, memperkuat kerja sama, meningkatkan hubungan dan kualitas SDM, jemput bola, meningkatkan loyalitas nasabah, kualitas produk, menetapkan target pasar, meningkatkan kualitas pemasaran, promosi dan strategi pemasaran

yang efektif, memberikan pelayanan yang prima kepada nasabah, mengembangkan dan mengenalkan Panin Dubai Syariah Cabang HR. Muhammad dengan mencari letak yang strategis, serta mendapat dukungan dari pemerintah setempat untuk semakin memperkuat pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia.

B. Saran

1. Bagi Bank Panin Dubai Syariah Cabang HR. Muhammad diharapkan semakin aktif dalam meningkatkan inovasi serta kegiatan pemasaran dalam meningkatkan daya saing dengan menggunakan media promosi yang lebih modern dan canggih seperti pemanfaatan jejaring sosial mengingat saat ini hampir seluruh lapisan masyarakat merupakan pengguna aktif media sosial. Diharapkan pula Bank melakukan sosialisasi ke daerah-daerah agar masyarakat memahami dan juga mengerti produk KPR di Bank Panin Dubai Syariah Cabang HR. Muhammad sehingga masyarakat tertarik untuk mengajukan pembiayaan tersebut.
2. Kepada para akademisi, untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat melakukan kajian lebih mendalam dengan metodologi yang lebih komprehensif agar dapat memberikan dampak positif yang lebih luas.