

BAB IV

PENUTUP

IV.1. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya mengenai Pelaksanaan *Relationship Marketing* kepada nasabah Prioritas oleh *Funding Officer* pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk., Kantor Cabang Pembantu Cinere, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

- a. *Relationship Marketing* bertujuan untuk menjaga kelayalitan nasabah dengan cara membangun, dan mempertahankan hubungan baik dengan nasabah dalam jangka waktu yang panjang.
- b. Nasabah BRI Prioritas mendapatkan keuntungan khusus, yaitu:
 1. Limit kartu ATM lebih besar, yaitu dijabarkan sebagai berikut:
 - a) Tarik tunai. : Rp 10.000.000,-
 - b) Transfer ke BRI. : Rp. 100.000.000,-
 - c) Transfer antar Bank : Rp. 25.000.000,
 - d) Pembayaran Tagihan : Rp. 100.000.000
 - e) Pembelian Voucher . : Rp. 1.000.000,-
 2. Dilayani oleh tenaga profesional tersertifikasi.
 3. Mendapat fasilitas khusus pada Sentra Layanan BRI Prioritas, yaitu
 - a) *Business meeting room*
 - b) Internet Wifi
 - c) Area parkir khusus
 - d) *Special Privilege (Travel Privilege, Lifestyle Privilege, Concierge Privilege, Education and Information Privilege).*
 - e) *and Information Privilege).*

IV.2. Saran

Untuk pengembangan lebih lanjut, penulis memberikan saran yang sekiranya dapat bermanfaat bagi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. Kantor Cabang Pembantu Cinere sebagai berikut:

- a. Adakan ruangan khusus untuk berbentuk *Priority Lounge* pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. Kantor Cabang Pembantu Cinere. Sehingga Nasabah BRI Prioritas lebih merasa nyaman saat melakukan transaksi.
- b. *Funding Officer* dan pegawai Kantor Cabang Pembantu Cinere harus meningkatkan kekompakan dalam melakukan pelayanan terhadap Nasabah BRI Prioritas

