

BAB IV

PENUTUP

IV.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya, mengenai Langkah-Langkah Strategi Pemasaran Kredit Pra Purna Bhakti Plus Yang Dilakukan Oleh Bank BJB KCP Bintaro. Maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

- a. Tahapan awal dalam menyusun strategi pemasaran kredit yang dilakukan oleh Bank BJB KCP Bintaro ialah melakukan riset pemasaran dengan pengumpulan database gaji dan usia masa pensiun para pegawai negeri sipil. Database ini didapat oleh Bank BJB melalui proses kerjasama dengan pihak kebidharaan dinas-dinas dalam program pengelolaan KASDA. Dengan adanya program pengelolaan KASDA ini, bank BJB diberikan akses untuk mendapat informasi data-data para pegawai negeri sipil yang bekerja di dinas tersebut.
- b. Setelah melakukan riset pemasaran, maka langkah selanjutnya yang dilakukan oleh Bank BJB KCP Bintaro ialah menetapkan tujuan dari pemasaran kredit pra purna bhakti plus.
- c. Langkah berikutnya dalam menyusun strategi pemasaran kredit, setelah menentukan sasaran yang dituju. Maka Bank BJB KCP Bintaro melakukan pengembangkn dan pengarahan strategi bisnisnya dengan cara menetapkan segmenting, targeting , dan positioning (STP) serta melakukan Bauran pemasaran (*marketing mix*) dengan 7P (*Product, Price, Place, Promotion, people , process, dan Physical evidence*)
- d. Setelah melakukan pengembangan strategi pemasaran langkah selanjutnya yang dilakukan oleh Bank BJB KCP Bintaro ialah melakukan penuyusunan rencana pemasaran dengan membuat surat penawaran kredit.
- e. Setelah tahap perencanaan selesai, tahap berikutnya adalah melaksanakan kegiatan pemasaran yang dilakukan langsung oleh AO consumer dengan mengunjungi para PNS yang berkerja sebagai pengajar maupun pegawai tata usaha di SDN O1 Pondok Betung.

- f. Langkah berikutnya setelah dilakukan pelaksanaan kegiatan pemasaran, maka Bank BJB KCP Bintaro harus melakukan pengawasan kegiatan dari pemasraan tersebut.
- g. Langkah terakhir dalam melakukan strategi pemasarasn ialah melakukan evaluasi kegiatan pemasaran, evaluasi ini dilakukan oleh Bank BJB KCP Bintaro untuk mengetahui faktor-faktor yang menghambat jalannya kegiatan pemasaran. Dengan melalui evaluasi secara individu, unit kerja, dan perusahaan.

IV.2 Saran

Untuk pengembangan lebih lanjut, penulis memberikan saran yang sekiranya dapat bermanfaat bagi Bank BJB KCP Bintaro sebagai berikut :

- a. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank BJB KCP Bintaro dalam memasarkan KPPB Plus telah disusun dengan secara matang dan jelas. Namun hal ini tetap terus dilakukan peningkatan lagi dengan lebih memperhatikan kebutuhan dan keinginan debitur. Selain itu Bank BJB KCP Bintaro perlu memerhatikan dan mempelajari pola strategi yang dilakukan oleh bank lain yang lebih dikenal oleh masyarakat.
- b. Terapkan metode-metode pemasaran bisnis perbankan yang menggunakan teknologi untuk lebih meningkatkan fungsi pelayanan bank bagi kepuasan konsumen .
- c. Terapkan CSR (*Corporate Social Responsibility*) sebagai suatu tindakan yang dilakukan oleh bank atau perusahaan sebagai rasa tanggung jawab bank maupun perusahaan terhadap sosial maupun lingkungan sekitar dimana bank maupun perusahaan itu berada .
- d. Melakukan kerja sama dengan bank lainnya dalam keterkaitanya dengan perkreditan.