

BAB IV

PENUTUP

IV.1 Kesimpulan

Berdasarkan pada bab-bab sebelumnya yang telah dijelaskan mengenai aktivitas pemasaran Kredit Multi Guna pada Bank X Kantor Cabang Pembantu Cinere. Maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

- a. *Personal selling* (Penjualan secara pribadi / langsung) terhadap PNS Pemprov DKI Jakarta. Pemasaran dilakukan dengan berhadapan langsung dengan calon debitur yaitu PNS Pemprov DKI Jakarta. Aktivitas pemasaran ini sangat efektif dilakukan oleh Bank X, karena bertatap langsung dengan calon debitur membuat akan lebih meyakinkan calon debitur karena calon debitur dapat menanyakan secara langsung dan terperinci tanpa adanya hambatan karena seksi pemasaran Bank X bisa menjawabnya secara jelas sehingga calon debitur dapat mengenal dan mengetahui semua tentang Kredit Multi Guna mulai dari plafond kredit, jangka waktu, syarat dan ketentuan dan juga prosedurnya. *Direct and database marketing* (Basis data pemasaran dan secara langsung) memiliki kelebihan dan kekurangannya masing – masing, kelebihannya lebih mudah menjangkau calon debitur, kekurangannya adalah calon debitur yang kurang tertarik atau lebih sering mengabaikan panggilan ataupun pesan dari Bank X.
- b. Penyusunan berkas form (bundel) debitur yang pengajuan Kredit Multi Guna baik untuk Tunjangan Kinerja Daerah (TKD) maupun Gaji yang telah diterima dan akan melakukan Akad Kredit kemudian Memisahkan form berdasarkan form untuk nasabah, form untuk bundel yang disimpan di ruang arsip, dan form lainnya untuk jaminan disimpan di karyawan bagian administrasi kredit. Penyusunan tersebut sangat penting karena menjadi lebih tertib administrasi, bundel akan tersusun berdasarkan nomor pinjaman debitur dan jenis kreditnya, mempermudah dalam pencarian data nasabah, menjaga agar file data nasabah tidak mudah hilang serta sebagai penyimpanan pengarsipan.

IV.2 Saran

Untuk pengembangan lebih lanjut, penulis memberikan saran yang sekiranya dapat bermanfaat bagi Bank X Kantor Cabang Pembantu Cinere sebagai berikut:

- a. Menambah Sumber Daya Manusia (SDM) untuk memaksimalkan kegiatan pemasaran karena tenaga pemasaran pada Bank X masih sangat kurang
- b. Memaksimalkan Pemasaran On The Spot (OTS)
- c. Memperbaiki konten web agar masyarakat bisa dengan mudah mengakses dan lebih mengetahui Bank X lebih detail
- d. Pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) dibidang Sistem Informasi
- e. Merespon Kegiatan Pesaing diantaranya *Fintech*

Perlu diadakannya sosialisasi secara rutin dan baik, agar nasabah dapat lebih mengerti sepenuhnya tentang produk Kredit Multi Guna.

