

BAB V

PENUTUP

V.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil pembahasan pada laporan tugas akhir ini, maka penulis membuat suatu kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi promosi Priority Banking Officer (PBO) yang diterapkan di PT Bank Tabungan Negara Cabang Depok adalah melakukan kegiatan promosi dengan memakai suatu media atau yang biasa dikenal dengan metode Bellow The Line (BTL) yaitu kegiatan memasarkan tingkat konsumen. Tujuannya agar konsumen lebih peduli dengan produk di suatu perusahaan, misalnya sebuah program hadiah, acara, serta pelatihan konsumen, dll. Selain menerapkan suatu strategi pemasaran atau yang biasa dikenal dengan metode Bellow The Line (BTL), khususnya Bank Tabungan Nasional Prioritas harus mempunyai sebuah strategi khusus guna menarik perhatian dari nasabah sebagai prioritas, misalnya Customer Is Our Family, Upgrade data, serta Refferal, Priority Gethering.
2. Dan hambatan penerapan strategi promosi penjualan melalui Priority Banking Officer (PBO) adalah rekrutmen nasabah prioritas baru dari kalangan nasabah reguler. Masalahnya, jika nasabah memiliki dana yang hampir mencukupi dengan syarat nasabah baru tersebut adalah prioritas, maka calon nasabah tersebut tidak akan mau menambah dananya menjadi nasabah pilihan, karena nasabah tersebut bergabung dengan suatu prioritas daripada bank lainnya. Jadi nasabah tersebut hanya ingin dijadikan pelanggan setia. Dan persaingan antar bank pada saat ini cukup banyak bank pada negara Indonesia, misalnya bank konvensional ataupun bank syariah, bahaya dari bank tersebut adalah penerapan suatu strategi serta sebuah inovasi supaya bisa terpicat untuk bersaing secara sehat. Pelanggan. Terdapat pula kesamaan antara program perbankan dan produk perbankan, sehingga menjadi hambatan penerapan strategi tarik nasabah lainnya.

V.2 Saran

PT Bank Tabunga Negara Cabang Depok hendaknya terus memaksimalkan sosialisasi program-program nasabah prioritas melalui media sosial (instagram), suatu media cetak (buku) serta media elektronik (radio). Untuk memudahkan masyarakat umum mengetahui bahwa Bank Tabunga Negara memiliki program yang menarik yaitu prioritas dan program yang diminati pelanggan.

Dan Bank Tabungan Negara Prioritas juga perlu mengembangkan program-program yang lebih menarik dan mengembangkan segmentasi atau pengelompokan beberapa nasabah yang termasuk ke dalam berbagai macam suatu tingkatan kriteria, misalnya nasabah gold, nasabah silver serta nasabah platinum agar menarik sesuai dengan investasi dana nasabah sendiri.