

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **V.1 Simpulan**

Sesuai dengan penjelasan hasil dan pembahasan dari laporan tentang “Analisis Strategi Pemasaran Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada Bank Rakyat Indonesia (BRI) Persero Tbk Kantor Cabang Bandung Asia Afrika” maka kesimpulan studi yang dapat dibuat antara lain:

1. Strategi Pemasaran yang dilakukan Bank BRI KC Bandung Asia Afrika yaitu dengan cara Analisis SWOT Marketing MIX 7P (*Product, Price, Place, People, Process, Physical Evidence*) Analisis SWOT digunakan Oleh Bank BRI untuk mengetahui (*Strengths, Weakness, Oppurtunities, Threats*) yang akan terjadi dan Strategi 7P yang digunakan Oleh Bank BRI menjelaskan bagaimana cara Bank BRI dalam memasarkan produknya agar lebih dikenal oleh masyarakat umum sehingga meningkatkan jumlah nasabah Bank BRI.
2. Dalam melakukan pemasaran produknya Bank BRI juga menghadapi hambatan. Dalam pengajuan yang dilakukan oleh nasabah terdapat hambatan Seperti dokumen yang kurang lengkap, memiliki tunggakan pinjaman, dan tujuan peminjaman yang kurang jelas, dengan itu Bank BRI memberikan Solusi untuk hambatan yang dihadapi.

#### **V.2 Saran**

Berdasarkan Penelitian yang dilakukan di Bank BRI KC Bandung Asia Afrika maka penulis memiliki saran sebagai berikut :

- Pihak Bank BRI KC Bandung Asia Afrika sebaiknya dapat menggunakan media social seperti Instagram, tiktok, dan twitter yang kini menjadi platform untuk menjangkau para pelaku UMKM atau media elektronik lain agar dapat terlihat oleh Masyarakat umum yang membutuhkan dana KUR
- Bank BRI dapat mempermudah proses yang diajukan oleh nasabah dengan memudahkan beberapa persyaratan yang mungkin sulit dilengkapi oleh para debitur baru.