

BAB IV

PENUTUP

IV.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya, mengenai pelaksanaan pemasaran Kredit Guna Bhakti pada Bank BJB Tbk. Kantor Cabang Pembantu Cireundeu. Maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

1. Persiapan Surat Penawaran Kerja Sama kepada instansi-instansi telah dilaksanakan dengan baik oleh bank, dalam hal penjelasan mengenai biaya dan persyaratan, keunggulan, keuntungan dan ketentuan MOU.
2. Proses pemasaran produk *Co-Branding* **bjb** Kredit Guna Bhakti ke instansi telah dilaksanakan dengan baik sehingga instansi berminat untuk bekerja sama dengan bank.
3. Persiapan draft PKS untuk dipelajari pihak instansi telah dilaksanakan dengan baik sehingga pihak instansi dapat mengerti mengenai kerja sama dengan bank.
4. Persiapan surat Perjanjian Kerja Sama (PKS) antara Bank BJB Tbk. dengan pihak instansi telah dilaksanakan dengan baik
5. Persiapan formulir permohonan pembukaan rekening tabungan telah dilaksanakan dengan baik oleh bank, dalam hal tersedia formulir pembukaan rekening tabungan, contoh kartu tanda tangan nasabah perorangan.
6. Pemeriksaan kelengkapan data calon nasabah kredit telah dilaksanakan dengan baik oleh bank, karena data yang diterima sudah lengkap.
7. Persiapan buku tabungan dan kartu ATM telah dilaksanakan dengan baik oleh bank karena telah memperhatikan tandatangan pihak pejabat bank.

IV.2 Saran

Penulis akan menyarankan dari apa yang telah disebutkan pada simpulan poin 1 (satu), dimana pada kenyataannya banyak bank pesaing yang menawarkan kerja sama dengan pihak instansi serta memberikan fasilitas yang lebih menarik dibandingkan dengan apa yang diberikan oleh Bank BJB, Tbk. Menurut penilaian penulis sebaiknya Bank BJB, Tbk. dalam menawarkan kerja sama dengan instansi-

instansi harus dapat mengatasinya dengan melakukan strategi ATM yaitu Amati, Tiru dan Modifikasi. Bank BJB, Tbk. harus belajar dari bank pesaingnya kemudian melakukan rancangan target agar kerja sama yang ditawarkan tepat sasaran. Dan adapun saran yang lainnya untuk pengembangan lebih lanjut yang sekiranya dapat bermanfaat bagi PT. Bank BJB, Tbk. Kantor Cabang Pembantu Cireundeu sebagai berikut:

- a. Secara umum pelaksanaan pemasaran Kredit Guna Bhakti pada PT. Bank BJB, Tbk. telah memberikan kebutuhan dan kemajuan bagi nasabah dan ini perlu dipertahankan. Namun hal ini tetap harus terus dilakukan peningkatan lagi dengan lebih memperhatikan kebutuhan dan keinginan nasabah dan calon nasabah.
- b. Memberikan pelatihan dan pendidikan mengenai *softkill* dan *hardskill* kepada bagian pemasaran agar lebih dapat mengembangkan pemasaran produk dana sesuai dengan rencana bisnis yang telah ditentukan.
- c. Perlu diadakannya sosialisasi secara rutin dan baik, agar nasabah dapat lebih mengerti sepenuhnya tentang produk **bjb** Kredit Guna Bhakti ini.
- d. Melakukan evaluasi terhadap kinerja yang telah dilakukakan sehingga dapat mengetahui hal apa saja yang sudah tercapai dan belum tercapai sehingga pemasaran dapat terus ditingkatkan.
- e. Melakukan canvasser di sekitar daerah Tangerang Selatan guna memperbanyak target pasar.