

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **IV. 1 Simpulan**

Berdasarkan dari pembahasan yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya mengenai Tinjauan Prosedur Rekening Giro dan Strategi Pemasaran Giro pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. Maka penulis membuat kesimpulan sebagai berikut:

- a. Simpanan rekening giro lebih diperuntukan untuk nasabah yang sering melakukan transaksi penarikan dalam jumlah yang besar.
- b. Nasabah rekening giro memiliki fasilitas cek, bilyet giro, kartu ATM, dan surat berharga lainnya untuk melakukan transaksi penarikan.
- c. Manfaat simpanan giro pada bank diperuntukan untuk nasabah perorangan maupun perusahaan untuk memudahkan nasabahnya dalam melakukan pembayaran.
- d. Strategi pemasaran pada simpanan giro, yaitu: Marketing/Funding Officer menawarkan secara langsung ke perusahaan/instansi mengenai produk giro pada Bank BRI yang mempunyai keunggulan yaitu Real Time Online, dan Kemudahan bertransaksi setiap saat dengan mempergunakan Cek dan Bilyet Giro.

#### **IV. 2 Saran**

Setelah meninjau lebih jauh mengenai Prosedur Rekening Giro dan Strategi Pemasaran Giro pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. Penulis memberikan saran yaitu: Perusahaan dapat meningkatkan kinerja para karyawan di dalam pelaksanaan strategi pemasaran rekening giro dengan mengadakan pelatihan terhadap karyawan agar para karyawan dapat meningkatkan kinerja di perusahaan, Untuk lebih meningkatkan sumber dana maka Bank BRI Cabang Depok harus lebih giat dalam mempromosikan produk pelayanan jasanya.

Diperlukan penataan dan peningkatan fasilitas agar nasabah merasa lebih puas terhadap pelayanan yang diberikan karena melihat persaingan antar Bank.

