

## **BAB 3**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **3.1 Kesimpulan**

Sebagai badan usaha yang bergerak di bidang perbankan, PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk merupakan salah satu bank yang berpengaruh dalam kegiatan perekonomian di Jawa Timur. Eksistensi yang telah didapat dan dipercaya oleh masyarakat merupakan bukti bahwa Bank Jatim merupakan bank dengan pelayanan yang terbaik.

Eksistensi yang didapat tidak semata-mata secara instan didapatkan oleh Bank Jatim. Para pimpinan dan karyawan yang berjuang meningkatkan kinerja masing-masing demi mempertahankan eksistensi di masyarakat.

Perjuangan dengan membuat perencanaan untuk memasarkan produk dinilai mampu memberikan pemahaman secara jelas kepada masyarakat. Sehingga dengan pemahaman yang telah diberikan diharapkan masyarakat dapat memiliki keinginan untuk menjadi nasabah Bank Jatim.

Bank Jatim Kantor Cabang Pembantu Tambak Rejo dalam memasarkan produk tabungan simpel menggunakan berbagai strategi untuk dapat memperoleh hasil pencapaian yang ingin diperoleh. Bank Jatim menggunakan berbagai strategi yaitu melalui media brosur, *website*, melakukan pemasaran secara langsung, dan melakukan kerjasama dengan instansi pendidikan.

Merealisasikan perencanaan juga membutuhkan strategi khusus untuk menghadapi calon nasabah baru. Karyawan diharapkan mampu memberikan strategi khusus agar dapat menghadapi calon nasabah baru dan dapat melakukan kegiatan pemasaran secara lancar.

Melihat berbagai strategi yang telah dilakukan karyawan Bank Jatim, membuat penulis mampu untuk memahami bagaimana jalannya proses pemasaran. Strategi yang direalisasikan oleh karyawan merupakan informasi yang bermanfaat mengenai pekerjaan di lapangan. Melihat proses dalam merealisasikan strategi, penulis mampu mengetahui bagaimana upaya yang dilakukan oleh karyawan untuk dapat mencapai target.

Usaha yang telah dilakukan karyawan dalam memasarkan produk juga pasti memiliki kekurangan. Sehingga hal tersebut tetap membutuhkan suatu penilaian atas kemajuan yang dilakukan oleh karyawan dalam memasarkan produknya. meningkatkan kinerja dalam memasarkan produk yang ditawarkan oleh Bank Jatim. Penilaian bertujuan agar karyawan memiliki acuan untuk mencapai target pemasaran produk yang telah direncanakan.

### **3.2 Saran**

1. Memberikan penawaran kepada setiap nasabah yang berada di bank dengan memberikan brosur sehingga diharapkan setiap nasabah dapat membacanya sambil menunggu antrian bank.

2. Menampilkan iklan berjalan mengenai informasi produk secara ringkas di dinding halaman depan *website*. Hal tersebut dikarenakan tidak semua orang mengakses *website* dengan bersedia membuka seluruh rangkaian menu yang terdapat dalam *website*. Sehingga dengan diberikan iklan berjalan mengenai produk, tidak menutup kemungkinan setiap orang akan mengetahui produk tersebut.

3. *Customer Service* memberikan penawaran yaitu nasabah dipersilahkan untuk mengambil brosur yang telah disediakan di meja. Selain itu memberikan penjelasan secara ringkas mengenai informasi produk dengan memperlihatkan brosur. Apabila nasabah ingin mengetahui informasi lebih maka *customer service* akan menjelaskan informasi produk secara lengkap.