

Dari bab pembahasan laporan tugas akhir yang berjudul **Pemberdayaan Produk Tabungan BTN *Junior* Pada Bank BTN KC Surabaya Dalam Meningkatkan Produk Tabungan BTN *Junior*** dapat diambil kesimpulan bahwa Bank BTN Kantor Cabang Surabaya sudah melakukan pemasaran *marketing mix* serta *direct selling* secara baik dengan cara sebagai berikut:

Bank BTN KC Surabaya berusaha untuk mencari nasabah dengan cara menugaskan Customer Service atau anak magang sebagai *Marketing* (AO konsumen) yang bertugas memasarkan dan menjual produk Tabungan BTN *Junior* serta melakukan presentasi ke sekolah – sekolah untuk mendapatkan nasabah.

Bank BTN KC Surabaya tetap melakukan promosi ke berbagai sekolah untuk menjelaskan produk Tabungan BTN *Junior* walaupun bersaing dengan Bank “X” serta bank BTN KC Surabaya tetap berusaha mempertahankan dan melayani nasabah lama. Serta bank BTN KC Surabaya memberikan *souvenir* yang menarik bagi para siswa yang menabung dengan setoran awal minimal Rp 200.000,-

Bank BTN KC Surabaya meminta salah satu guru dari pihak sekolah yang berwenang dalam hal kolektif tabungan untuk lebih bekerja sama dengan pihak Bank BTN dalam mengecek kembali dan mengingatkan para siswa atau pelajar agar persyaratan pembukaan form rekening baru benar-benar dilengkapi sebelum diserahkan.